



Numericable Group

Société anonyme au capital de 37 000 euros

Siège Social :

Tour Ariane,
5 Place de la Pyramide, 92088
La Défense, Cedex

794 661 470 RCS Nanterre

DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 18 septembre 2013 sous le numéro I.13-043. 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 base 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) et de l'AMF (www.amf-france.org).

NOTE

Dans le présent document de base, les expressions la « Société », « Numericable Group » désignent la société Numericable Group et le « Groupe » et le « Groupe Numericable » désignent Numericable Group et ses filiales combinées prises dans leur ensemble.

Le présent document de base décrit le Groupe combiné tel qu'il existera après la réalisation des opérations d'apports de l'ensemble des titres émis par les sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. à la Société qui sont soumises à la condition suspensive de la fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de l'introduction en bourse.

Numericable Group a été constituée le 2 août 2013. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris (« Euronext Paris »), les actionnaires de la Société feront apport simultanément à la Société, le jour de la fixation du prix d'introduction en bourse, de l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Ypso (défini ci-après), qu'ils détiennent, et l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Altice B2B (défini ci-après), qu'ils détiennent. Une fois ces apports réalisés, la Société sera la société mère d'un groupe de sociétés comprenant 20 entités combinées (11 sociétés en France et 9 sociétés à l'étranger).

Ce document de base présente les comptes combinés du Groupe selon les normes IFRS pour les exercices clos les 31 décembre 2010, 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, ainsi que les comptes combinés intermédiaires pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 30 juin 2013. Des comptes combinés ont été préparés de façon à refléter la valeur comptable historique, les actifs, les passifs, le chiffre d'affaires, les charges et les flux de trésorerie directement liés au Sous-Groupe Ypso et au Sous-Groupe Altice B2B, soit le périmètre du Groupe Numericable qui a vocation à exister au moment de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris.

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

Informations prospectives

Le présent document de base 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 base 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 base sont données uniquement à la date du présent document de base. 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 base 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 base. 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 base contient, notamment au Chapitre 6 « Aperçu des activités » du présent document de base, 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 base 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 base. 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 base, pourraient également avoir un effet défavorable.

Glossaire

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

TABLE DES MATIERES

1. PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE.....	5
1.1 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	5
1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE.....	5
1.3 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE.....	6
2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES.....	7
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	7
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS.....	7
3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES ET AUTRES DONNÉES.....	8
4. FACTEURS DE RISQUES.....	12
4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET AUX MARCHÉS DU GROUPE	12
4.2 RISQUES RELATIFS AUX ACTIVITÉS DU GROUPE	19
4.3 RISQUES RELATIFS À LA STRUCTURE ET AU PROFIL FINANCIER DU GROUPE	28
4.4 RISQUES RÉGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES	30
4.5 RISQUES DE MARCHÉ	35
4.6 ASSURANCES ET GESTION DES RISQUES	38
5. INFORMATION CONCERNANT LE GROUPE.....	41
5.1 HISTOIRE ET ÉVOLUTION	41
5.2 INVESTISSEMENTS	43
6. APERÇU DES ACTIVITÉS	46
6.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE.....	46
6.2 PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DU MARCHÉ	49
6.3 FORCES ET ATOUTS CONCURRENTIELS DU GROUPE	61
6.4 STRATÉGIE.....	67
6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DU GROUPE.....	70
6.6 LE RÉSEAU DU GROUPE	91
6.7 TECHNOLOGIE ET INFRASTRUCTURE	95
6.8 SAISONNALITÉ	96
6.9 FOURNISSEURS.....	97
6.10 DÉPENDANCE.....	97
6.11 CONCURRENTS	97
6.12 RÉGLEMENTATIONS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS	102
7. ORGANIGRAMME.....	117
7.1 ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ DU GROUPE	117
7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS.....	122
8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS.....	129
8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIÉES	129
8.2 ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE.....	130

9.	ANALYSE DES RÉSULTATS DU GROUPE.....	131
9.1	PRÉSENTATION GÉNÉRALE.....	131
9.2	ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LE PREMIER SEMESTRE 2013 ET LE PREMIER SEMESTRE 2012.....	147
9.3	ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LE PREMIER SEMESTRE 2013 ET LE PREMIER SEMESTRE 2012.....	150
9.4	ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 31 DÉCEMBRE 2012.....	155
9.5	ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 31 DÉCEMBRE 2012.....	158
9.6	ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2010 ET 31 DÉCEMBRE 2011.....	163
9.7	ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2010 ET 31 DÉCEMBRE 2011.....	166
10.	TRÉSORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE.....	173
10.1	PRESENTATION GÉNÉRALE.....	173
10.2	RESSOURCES FINANCIÈRES.....	173
10.3	PRÉSENTATION ET ANALYSE DES PRINCIPALES CATÉGORIES D'UTILISATION DE LA TRÉSORERIE DU GROUPE.....	193
10.4	FLUX DE TRÉSORERIE COMBINÉS.....	195
10.5	ENGAGEMENTS HORS BILAN.....	199
11.	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES.....	201
11.1	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT.....	201
11.2	PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE.....	201
11.3	LICENCES, DROITS D'UTILISATION, ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES.....	201
12.	INFORMATION SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS.....	202
12.1	TENDANCES D'ACTIVITÉS.....	202
12.2	PERSPECTIVES D'AVENIR.....	202
12.3	PERSPECTIVES D'AVENIR À MOYEN TERME.....	202
12.4	PERSPECTIVES D'AVENIR À PLUS LONG TERME.....	203
13.	PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE.....	204
13.1	HYPOTHÈSES.....	204
13.2	PRÉVISIONS DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2013.....	204
13.3	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PRÉVISIONS DE RÉSULTATS.....	205
14.	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GÉNÉRALE.....	207
14.1	COMPOSITION DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTRÔLE.....	207
14.2	FONDATEURS DE LA SOCIÉTÉ.....	214
14.3	CONFLITS D'INTÉRÊTS.....	215
15.	RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES DES DIRIGEANTS.....	217
15.1	RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES VERSES AUX DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX.....	217

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	220
16.	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	221
16.1	MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	221
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION À LA SOCIÉTÉ OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES.....	221
16.3	COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	221
16.4	DÉCLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	227
16.5	CONTRÔLE INTERNE.....	228
17.	SALARIÉS	229
17.1	PRÉSENTATION.....	229
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.....	233
17.3	ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTÉRESSEMENT.....	234
18.	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	236
18.1	ACTIONNARIAT	236
18.2	DROIT DE VOTE DES ACTIONNAIRES	236
18.3	STRUCTURE DE CONTRÔLE	237
18.4	ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTRÔLE	241
19.	OPÉRATIONS AVEC LES APPARENTÉS.....	242
19.1	FINANCEMENT DES ACTIONNAIRES.....	242
19.2	COMMISSIONS DE GESTION	242
19.3	RELATIONS AVEC ALTICE	242
19.4	RELATIONS AVEC CARLYLE.....	246
20.	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE.....	247
20.1	COMPTES COMBINÉS ANNUELS DU GROUPE.....	247
20.2	HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES	248
20.3	DATE DES DERNIÈRES INFORMATIONS FINANCIÈRES	248
20.4	INFORMATIONS FINANCIÈRES INTERMÉDIAIRES ET AUTRES	249
20.5	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES	250
20.6	PROCÉDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE	251
20.7	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIÈRE OU COMMERCIALE.....	255
21.	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES.....	256
21.1	CAPITAL SOCIAL	256
21.2	ACTES CONSTITUTIFS ET STATUTS	257
22.	CONTRATS IMPORTANTS	266
22.1	ACCORDS D'INTERCONNEXION	266
22.2	ACCORDS SUR LES CONTENUS	266
22.3	ACCORDS D'INFRASTRUCTURE ET DE RÉSEAU	266

22.4	CONTRATS MARQUE BLANCHE	268
22.5	CONTRATS MVNO	270
22.6	PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	270
23.	INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS	271
24.	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	272
25.	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	273
	ANNEXE I GLOSSAIRE.....	I-1
	ANNEXE II COMPTES COMBINÉS	II-1

1. PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE

1.1 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

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

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

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

J'ai obtenu de chacun 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 base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de base.

Les informations financières historiques et prévisionnelles présentées dans le document de base ont fait l'objet de rapports 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 en pages 247 et 248 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 sur les 12 prochains mois et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des Comptes Combinés. »*

Le rapport d'examen limité de Deloitte & Associés relatif aux comptes combinés intermédiaires condensés pour la période de six mois close le 30 juin 2013 figure en pages 249 et 250 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 2.1, qui renvoie à la note 1.4 des comptes combinés de la Société préparés pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 et qui expose 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 2.5 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 sur les 12 prochains mois et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des Comptes Combinés Intermédiaires Condensés. »*

Le rapport des contrôleurs légaux sur l'information financière prévisionnelle présentée dans le document de base figure en pages 205 et 206 et contient l'observation suivante :

« Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la section 13.2 du Document de Base 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 sur les 12 prochains mois à compter de l'arrêté des comptes combinés intermédiaires condensés et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des prévisions. » »

Eric Denoyer
Président-Directeur général

1.3 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

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 CONTRÔLE 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.

Conformément à la réglementation en vigueur, l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 a décidé de nommer un deuxième commissaire aux comptes titulaire 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 Marie Guillemot
1, cours Valmy – 92923 Paris La Défense Cedex

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

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS

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.

Conformément à la réglementation en vigueur, l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 a décidé de nommer un deuxième commissaire aux comptes suppléant 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 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 2010, 2011 et 2012 et pour les exercices clos le 31 décembre 2010, 2011 et 2012, ont été tirées des comptes combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base. Ces comptes combinés annuels ont été établis conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union Européenne et ont été audités par Deloitte & Associés, commissaire aux comptes, membre de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes de Versailles. Le rapport du commissaire aux comptes sur ces comptes combinés annuels figure à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

Les informations financières sélectionnées aux 30 juin 2012 et 2013 et pour les semestres clos les, 30 juin 2012 et 2013, ont été tirées des comptes combinés intermédiaires condensés non audités du Groupe aux, et pour les semestres clos les, 30 juin 2012 et 2013, 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 du commissaire aux comptes y afférent) à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

Numericable Group sera formée à la date de fixation définitive du prix d'introduction en bourse par l'apport de deux entités constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l. et Altice Lux Hold S.à.r.l., sociétés holdings et sociétés mères respectives d'Ypso France SAS et d'Altice B2B France SAS (respectivement, le « Sous-Groupe Ypso » et le « Sous-Groupe Altice B2B » et, ensemble, les « Sous-Groupes »). Les comptes combinés annuels ont été établis afin de refléter les actifs, les passifs, les produits, les charges et les flux de trésorerie historiques directement liés au Sous-Groupe Ypso et au Sous-Groupe Altice B2B qui étaient, historiquement, des groupes juridiques distincts, placés sous une direction et un contrôle communs, et sur la base des comptes consolidés séparés de chaque Sous-Groupe. Pour plus d'informations, voir la Note 1.4 aux comptes combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Etats financiers combinés du Groupe » du présent document de base.

Les informations figurant dans cette section doivent être lues conjointement avec (i) les comptes combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base, (ii) l'analyse de ses résultats par le Groupe présentée au Chapitre 9 « Analyse des résultats du Groupe » du présent document de base et (iii) 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 base.

Données du compte de résultat	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
(en millions d'euros)					
				(Non audités)	
Chiffre d'affaires	1 208,7	1 306,9	1 302,4	642,8	650,0
Chiffre d'affaires généré par le segment B2C ⁽¹⁾	832,6	830,3	826,2	412,4	430,4
Chiffre d'affaires généré par le segment B2B ⁽¹⁾	252,6	328,2	323,2	156,4	151,4
Chiffre d'affaires généré par le segment wholesale ⁽¹⁾	123,6	148,3	153,1	74,1	68,2
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	513,9	563,2	590,8	289,3	295,7
Taux de marge de l'EBITDA.....	42,5 %	43,1 %	45,4 %	45,0 %	45,5 %
Amortissements et dépréciations.....	(305,4)	(294,5)	(291,7)	(136,6)	(145,9)
Résultat d'exploitation	208,4	268,7	299,0	152,7	149,8
Résultat financier	(178,4)	(186,0)	(211,4)	(107,0)	(97,1)
Impôt sur les sociétés.....	(3,8)	(13,4)	(2,5)	(1,2)	(5,5)
Résultat des sociétés mises en équivalence.....	0,4	(0,3)	(0,2)	(0,1)	-
Résultat net des activités poursuivies	26,6	69,0	84,9	44,5	47,2
Résultat net des activités en cours de cession ⁽²⁾	31,2	126,1	-	-	-
Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité	58,0	194,9	84,9	44,5	47,2

⁽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 combinés annuels) est la base de la discussion des résultats par segment dans le Chapitre 9 du présent

document de base. Voir la Section 9.1.1 « Introduction » du présent document de base 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 <i>(en millions d'euros)</i>	Aux 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
				<i>(Non audités)</i>
Ecarts d'acquisition	1 458,6	1 458,6	1 458,7	1 461,7
Autres immobilisations incorporelles	376,8	346,1	326,2	301,3
Immobilisations corporelles.....	1 340,9	1 348,6	1 389,9	1 432,2
Titres mis en équivalence	3,9	3,6	3,4	3,4
Autres actifs financiers non courants	7,4	7,8	6,8	7,1
Total de l'actif non-courant	3 187,5	3 164,6	3 185,0	3 205,7
Stocks	33,8	39,0	45,6	45,2
Créances clients	357,1	363,0	417,4	423,7
Autres actifs financiers courants.....	0,2	0,0	4,0	6,1
Créances d'impôt.....	0,3	0,0	0,0	1,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	30,9	40,6	8,0	21,9
Total de l'actif courant	422,4	442,6	475,0	497,9
Actifs destinés à être cédés	270,5	-	-	-
Total actif.....	3 880,4	3 607,2	3 660,0	3 703,6
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité	(567,0)	(372,2)	(287,4)	(240,2)
Passifs financiers non-courants.....	3 174,5	2 913,0	2 926,3	2 860,7
Passifs non-courants	3 333,0	3 076,8	3 101,6	3 033,7
Passifs courants.....	903,4	902,7	845,8	910,0
Passifs destinés à être cédés.....	211,4	-	-	-
Total passif et capitaux propres.....	3 880,4	3 607,2	3 660,0	3 703,6

Données du tableau des flux de trésorerie

<i>(en milliers d'euros)</i>	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
					<i>(Non audité)</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.....	307 894	366 326	380 211	175 099	188 972
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	544 722	577 127	530 960	244 094	294 519
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements.....	(291 859)	(237 652)	(285 217)	(131 676)	(139 876)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	(269 249)	(489 705)	(278 327)	(146 342)	(140 787)
Flux net de trésorerie affecté des activités cédées ou en cours de cession*	15 196	156 258	-	-	-
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(1 190)	6 027	(32 584)	(33 924)	13 856

* 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

<i>(en millions d'euros)</i>	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
					<i>(Non audités)</i>
EBITDA⁽¹⁾	513,9	563,2	590,8	289,3	295,7
EBITDA ajusté⁽²⁾	539,0	572,2	619,4	302,0	304,6
Taux de marge de l'EBITDA ajusté⁽²⁾	44,6 %	43,8 %	47,6 %	47,0 %	46,9 %
Dépenses d'investissement	239,1	242,7	285,7	132,9	138,8

(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 combinés annuels 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 :

	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
(en millions d'euros)					
			<i>(Non audités)</i>		
EBITDA	513,9	563,2	590,8	289,3	295,7
Frais de conseil liés au refinancement de la dette ^(a)	1,1	3,5	7,4	3,6	-
Coûts de restructurations liées à des acquisitions ^(b)	-	14,2	2,5	0,7	1,1
Provisions / coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale	0,9	0,8	0,6	-	-
Produit exceptionnel provenant de SFR ^(c)	-	(19,0)	-	-	-
Produit exceptionnel provenant de France Télécom-Orange ^(d)	-	(10,0)	0,1	-	-
CVAE ^(e)	12,0	10,5	11,9	5,8	6,1
Dépréciation accélérée des équipements ^(f)	6,6	7,0	5,2	-	0,9
Activités poursuivies de Coditel ^(g)	4,6	-	-	-	-
Pénalités ^(h)	-	1,9	1,0	2,6	0,8
EBITDA ajusté	539,0	572,2	619,4	302,0	304,6

- (a) Honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement du Groupe (comptabilisés en autres charges opérationnelles).
(b) Coûts de restructuration encourus dans le cadre de l'acquisition par le Groupe d'Altitude Télécom (comptabilisés en achats externes et charges de personnel).
(c) 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. Voir le Chapitre 9 « Analyse des résultats du Groupe », en particulier les Sections 9.4.1, 9.5.3, 9.6.1, 9.6.8, 9.7.1, et 9.7.1.6, du présent document de base (comptabilisé en chiffre d'affaires du segment Wholesale).
(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. Voir la Section 20.6.2.7 « Litige avec Orange concernant l'accès au marché de l'ADSL » du présent document de base (comptabilisé en autres produits opérationnels).
(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.
(g) EBITDA provenant des services rendus à Coditel Belgique après sa cession et sa classification en tant qu'activités en cours de cession.
(h) Pénalités à payer à SFR du fait d'un délai dans le déploiement de réseaux de fibre verticaux conformément à un contrat de déploiement de fibre conclu en 2008 (comptabilisées en achats externes).

Données d'exploitation	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre			Au et pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Données d'exploitation B2C					
			<i>(Non audités)</i>		
			<i>(en milliers sauf pour les pourcentages, les RGU par utilisateur individuel et l'ARPU)</i>		
Implantation⁽¹⁾					
Foyers desservis ⁽²⁾	9 798	9 833	9 875	9 853	9 889
Triple-play disponible	8 299	8 368	8 428	8 402	8 452
Fiches EuroDocsis 3.0 installées	4 171	4 285	4 788	4 569	4 977
Abonnés numériques individuels	1 275	1 238	1 228	1 218	1 239
Multi-play ⁽³⁾	917	938	972	942	1 002
Télévision en offre isolée	313	267	223	242	205
Autre ⁽⁴⁾	44	34	34	34	32
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	103	206	297	246	320
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques	1 378	1 444	1 525	1 464	1 559
Abonnés individuels à la télévision analogique	195	133	103	117	91
Total des utilisateurs individuels	1 573	1 577	1 628	1 581	1 650
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 292	1 216	1 163	1 181	1 148

RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	928	950	985	958	1 015
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	850	897	946	911	981
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	7	47	113	60	151
Total RGU individuels⁽⁶⁾	3 078	3 110	3 207	3 110	3 295
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽⁶⁾	2,09	2,27	2,41	2,33	2,48
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁷⁾	1 848	1 837	1 829	1 839	1 783
Taux de résiliation (<i>churn</i>)—abonnés individuels	17,2 %	19,4 %	18,6 %	17,9 %	17,8 %
Télévision numérique en offre isolée.....	14,9 %	17,1 %	19,0 %	18,7 %	18,3 %
Télévision analogique.....	18,4 %	25,2 %	18,3 %	16,9 %	17,8 %
Triple-play	16,9 %	18,1 %	17,2 %	17,7 %	15,5 %
ARPU mensuel – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽⁸⁾	34,4 €	41,5 €	41,7 €	43,4 €	42,2 €
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d’abonnés)⁽⁸⁾	39,0 €	40,3 €	40,7 €	41,0 €	41,4 €
EBITDA ⁽⁹⁾	397,4	398,4	395,4	200,0	205,6
Taux de marge de l’EBITDA ⁽⁹⁾	47,5 %	47,7 %	47,5 %	48,2 %	47,5 %

Données d’exploitation B2B

	<i>(en milliers sauf pour les pourcentages)</i>				
Prise de commande ⁽¹⁰⁾	5 949,0	5 290,0	5 659,7	2 692,3	3 161,1
Taux de résiliation ⁽¹¹⁾	25,6 %	19,0 %	25,3 %	25,9 %	31,8 %
EBITDA ⁽⁹⁾	57,7	74,0	99,6	45,8	45,3
Taux de marge de l’EBITDA ⁽⁹⁾	22,8 %	22,3 %	30,7 %	29,2 %	29,6 %

Données d’exploitation du segment wholesale

	<i>(en milliers)</i>				
Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty)	208	204	168	191	143
EBITDA ⁽⁹⁾	58,7	90,9	95,7	43,5	44,8
Taux de marge de l’EBITDA ⁽⁹⁾	36,7 %	45,2 %	45,2 %	40,8 %	46,3 %

- (1) Les données d’exploitation relatives à l’implantation du Groupe et à sa pénétration sont présentées à la clôture de la période concernée.
- (2) Un foyer est considéré comme « desservi » s’il peut être connecté au système de diffusion sans extension supplémentaire du réseau.
- (3) Multiplay inclut les services dual-play (Internet et téléphonie fixe, téléphonie fixe et télévision, télévision et Internet).
- (4) Comprend les abonnés aux offres Internet, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile isolées.
- (5) Utilisateurs finaux fibre optique en marque blanche (*i.e.*, ne comprenant pas les utilisateurs finaux DSL en marque blanche), conformément à la politique établie de communication financière d’Ypso France ainsi qu’à la segmentation comptable du Groupe (activités marque blanche en fibre optique compris dans le segment B2C et activités marque blanche en DSL compris dans le segment Wholesale).
- (6) *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 combinés annuels. Cette présentation avant éliminations intra-Groupe est la base de la discussion des résultats par segment dans le Chapitre 9 de ce document de base. Voir la Section 9.1.1 « Introduction » du présent document de base 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.
- (11) Le taux de résiliation du segment B2B est un indicateur fondé sur la valeur relative de ses contrats B2B sur une période d’un mois par rapport à la valeur des mêmes contrats B2B sur le mois précédent, reflétant à la fois la perte de clients et les réajustements de prix.

4. FACTEURS DE RISQUES

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

4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET AUX MARCHÉS 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. Bouygues Télécom et Free sont également des concurrents importants du Groupe sur le marché B2C. Sur le marché de la télévision payante premium, les offres du Groupe Canal+ sont disponibles sur l'ensemble du territoire français, à travers le satellite, le câble et les technologies TNT et DSL. Sur le marché B2B, outre Orange, SFR et Bouygues Télécom, le Groupe est également en concurrence avec des opérateurs de télécommunications internationaux, tels que Colt, Verizon, AT&T et BT, qui proposent aux multinationales un accès à leurs réseaux internationaux alors que le réseau du Groupe a une dimension nationale.

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

Certains concurrents du Groupe utilisent également des plateformes différentes de celles du Groupe pour fournir des produits et des services concurrents. Des avancées en matière de technologie des communications et l'électronique grand public, ainsi que des changements dans la structure de l'offre de services d'information, de communication et de divertissement, interviennent constamment et il est très difficile de prévoir leur impact. Le développement technique des plateformes existantes et la création de plateformes fondées sur de nouvelles technologies émergentes, notamment des technologies sans-fil comme la 4G et les technologies de boucle locale sans fil peuvent, en fonction du succès qu'elles pourraient rencontrer et de la

capacité du Groupe à développer les produits et les services utilisant son réseau, constituer une menace à la position concurrentielle du Groupe à long terme. L'ampleur de la concurrence qu'exerceront effectivement ces technologies alternatives par rapport au réseau du Groupe pourrait ne pas être connue avant plusieurs années. Des concentrations de marché peuvent résulter de fusions ou acquisitions ou du partage de certains équipements de réseau (comme c'est le cas en Europe centrale et en Afrique), rendant les concurrents du Groupe plus compétitif et augmentant la pression concurrentielle sur le Groupe.

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

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

- *Triple- et quadruple-play.* Les marchés français du multimédia et des télécommunications ont fait l'objet d'une convergence dans le domaine B2C, les clients cherchant à obtenir des services média et de communication auprès d'un opérateur unique à un prix attractif. Les offres de services groupées sont désormais la norme sur le marché B2C. Si les offres groupées du Groupe s'avéraient non compétitives sur le marché, il pourrait être nécessaire de baisser les prix ou d'augmenter les investissements dans les services pour en améliorer la qualité afin de pouvoir profiter de la croissance de la demande de services groupés et d'éviter de perdre des abonnés.
- *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 1 148 000 au 30 juin 2013).

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

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

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

- *Internet haut débit et services de données.* On assiste à une concurrence intense dans le domaine des services Internet avec les fournisseurs DSL sur le marché B2C et celle-ci pourrait encore s'accroître de manière significative à l'avenir. Actuellement, la DSL est le type d'accès à Internet haut débit le plus répandu en France. Orange est le premier fournisseur DSL, devant Free, SFR et Bouygues Télécom. En 2012, Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom détenaient respectivement des parts de marché d'environ 41 %, 23 %, 21 % et 7 %. Le Groupe détenait une part de marché de 7 % (source : estimations du Groupe), 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 base.

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

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

Par ailleurs, le Groupe pourrait, à l'avenir et notamment dans un contexte de déploiement des réseaux FTTH, être contraint d'accorder à ses concurrents un accès à son réseau de fibre optique. Voir la 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 base.

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

de prix, des formules qui ne sont plus basées sur la subvention de terminaux 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 sa relation contractuelle avec son fournisseur de réseau, Bouygues Télécom. Voir la Section 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 son fournisseur de réseau mobile ou de les renouveler à des conditions favorables. » En outre, le Groupe ne peut garantir qu'il sera en mesure de proposer des services 4G en tant qu'opérateur MVNO, puisque cela nécessiterait qu'il négocie l'ajout de ces services à ses contrats MVNO. A défaut, il serait moins compétitif lors du déploiement des services 4G. Par ailleurs, le Groupe n'est actuellement pas techniquement en mesure de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi, ce qui pourrait le placer en position défavorable par rapport à ses concurrents qui sont à même de transférer l'usage mobile sur le Wi-Fi et qui présentent ainsi une base de coûts structurellement plus basse.

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

Voix. Le marché B2B pour les services d'appels vocaux est extrêmement sensible à l'évolution des prix, avec des clients sophistiqués et des contrats de durée relativement courte (un an). La capacité à faire face à la concurrence de manière efficace dépend de la densité du réseau, et certains concurrents du Groupe possèdent un réseau plus vaste et plus dense que celui du Groupe. 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 compétitif. En particulier, le Groupe constate que l'utilisation du mobile a tendance à remplacer l'utilisation du téléphone fixe par les employés dans les entreprises. Le Groupe ne fournissant pas de services de téléphonie mobile aux entreprises, un tel remplacement pourrait conduire à une décroissance de son chiffre d'affaires voix dans le segment B2B.

- *Données.* Sur le marché B2B pour les services de données, la puissance du réseau, y compris la capacité à transporter des quantités importantes de données, et l'accès aux technologies les plus récentes revêtent une très grande importance pour les clients. Les concurrents du Groupe pourraient investir des sommes plus élevées dans la puissance du réseau et les développements technologiques et par conséquent être plus compétitifs que le Groupe vis-à-vis des clients B2B. Sur le marché des données, les clients recherchent aussi souvent des solutions combinées d'infrastructures et de logiciels. Par conséquent, le Groupe fait également face à la concurrence des fournisseurs de logiciels et d'autres fournisseurs IT de solutions de données et de réseau, ce qui pourrait diminuer la valeur que les clients placent dans les solutions d'infrastructure du Groupe, entraînant une réduction des prix et des marges du Groupe. Les fournisseurs IT pourraient également s'associer avec des concurrents du Groupe dans le secteur des infrastructures de télécommunications.

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

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

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

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

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

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 30 juin 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 en fibre optique et/ou VDSL2 permettant des téléchargements et des largeurs de bandes qui pourraient s'approcher de, voire rivaliser avec, celles atteintes par le réseau du Groupe et donc réduire et/ou supprimer l'avantage concurrentiel du Groupe. Les principaux concurrents DSL du Groupe (Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom) ont déjà commencé à déployer des réseaux FTTH afin d'augmenter et harmoniser la vitesse de leurs réseaux. Conformément à la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 et aux conditions fixées par l'ARCEP (décisions 2009-1106 du 22 décembre 2009 et décision 2010-1312 du 14 décembre 2010), d'autres opérateurs pourront avoir accès à l'infrastructure déployée par un opérateur, y compris par des projets de co-financement, pour leurs propres offres Internet très haut débit. Tous les opérateurs DSL ont annoncé divers accords visant à une mutualisation du déploiement des réseaux FTTH dans certaines régions. A titre d'exemple, Orange et Free ont conclu en juillet 2013 un accord sur le déploiement par Free de réseaux en fibre optique utilisant les infrastructures de génie civil d'Orange dans une vingtaine de villes en France. Cet accord est général et ouvre l'accès à tous les opérateurs concurrents. En outre, en février 2013, le gouvernement a annoncé un plan de déploiement de FTTH de 20 milliards d'euros et l'objectif de fournir un accès à Internet très haut débit à 50 % de la population d'ici 2017 et 100 % d'ici 2023. Le gouvernement a notamment 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 Louvin, par exemple, ayant conclu des partenariats public-privé afin d'encourager de tels investissements. De plus, Orange pourrait décider, soit comme une alternative au FTTH ou plus probablement comme une approche intermédiaire dans l'attente du déploiement du FTTH, de moderniser une partie de son réseau avec la technologie VDSL2. Voir la Section 6.2.1.2(b) « Principales plateformes de distribution – DSL, fibre optique et câble » du présent document de base. Orange a annoncé qu'il prévoit de lancer un beta test de la VDSL2 pour certains consommateurs sur son réseau au cours de l'automne 2013. SFR et Free ont également annoncé qu'ils permettraient aux clients existants et situés dans une zone éligible à la VDSL2 de passer à cette technologie.

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

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 une récession et les prévisions ne présentent pas d'améliorations à court terme, le FMI estimant que le PIB de la France devrait se contracter de 0,2 % en 2013 et augmenter de seulement 0,8 % en 2014 (Source: Fonds Monétaire International). Une mauvaise performance de l'économie française, notamment en raison d'une éventuelle résurgence de la crise de la dette de la zone euro, pourrait avoir un impact négatif direct sur les habitudes de dépenses des consommateurs ainsi que sur les entreprises, tant en ce qui concerne les produits que leurs niveaux d'utilisation. Une telle mauvaise performance pourrait (i) rendre la captation de nouveaux abonnés et clients par le Groupe plus difficile, (ii) augmenter la probabilité que certains abonnés ou clients du Groupe réduisent le niveau des services souscrits ou résilient leurs souscriptions et (iii) rendre plus difficile le maintien par le Groupe de son ARPU ou de ses prix B2B aux niveaux actuels. En particulier, une part significative du chiffre d'affaires du Groupe sur le marché B2C est générée par la télévision payante premium et les offres multi-play. Les dépenses des consommateurs étant affectées en période d'incertitude économique, ceux-ci pourraient considérer que ces produits premium ne sont pas essentiels ou ne présentent pas un bon rapport qualité-prix, et par conséquent, opter pour des offres non-premium du Groupe ou des offres moins coûteuses de la part de ses concurrents, ou encore résilier ou décider de ne pas renouveler leurs abonnements. Même si l'impact sur le segment B2B est plus limité que sur le segment B2C, le Groupe est également confronté au risque que, pendant les périodes de récession macroéconomique, les entreprises diminuent leur demande de services ou négocient des prix de plus en plus bas.

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 environ 216 000 unités au 30 juin 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.

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 seront, après leur lancement, sans défaut.

Une telle situation pourrait entraîner une perte ou un retard dans l'acceptation des produits du Groupe par le marché, une augmentation des coûts du service clients, un retard dans la réalisation de chiffre d'affaires ou une perte de chiffre d'affaires, la suppression des produits défectueux des stocks, des frais de remplacement, ou pourrait porter atteinte à la réputation du Groupe vis-à-vis de ses clients et du secteur. Tout défaut de cette nature pourrait également nécessiter une solution logicielle afin de remédier au défaut mais réduirait la performance du produit. En outre, toute perte de confiance des consommateurs dans le Groupe pourrait entraîner une baisse importante des ventes de ses autres produits. Par ailleurs, le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à identifier les utilisateurs de produit défectueux. Il pourrait, par conséquent, supporter des coûts importants pour mettre en œuvre les modifications et corriger les défauts de ses produits. De tels problèmes pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les résultats d'exploitation du Groupe.

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.

4.2 RISQUES RELATIFS AUX ACTIVITÉS 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 (généralement de douze mois dans le B2C et d'un à trois ans dans le B2B), la concurrence, des déménagements de clients hors de la zone desservie par le réseau du Groupe (qui est moins large que celle de ses concurrents), de la mortalité et des hausses de prix. Le taux de résiliation pourrait également augmenter si le Groupe n'est pas en mesure de fournir des services satisfaisants sur son réseau ou s'il modifie les types de services qu'il propose dans une région donnée. En outre, le taux de résiliation se manifeste également en cas d'interruption de fourniture de services à la suite de défaut de paiement de clients. Par exemple, toute interruption des services du Groupe, y compris la suppression ou l'indisponibilité des programmes, qui pourrait ne pas dépendre du Groupe, ou d'autres problèmes en termes de service clients, pourraient contribuer à une augmentation du taux de résiliation ou empêcher le Groupe d'atteindre son objectif de réduction du taux de résiliation. De plus, le Groupe externalise de nombreuses fonctions liées à son service clients au profit de sous-traitants, dont il contrôle moins la prestation que s'il réalisait ces tâches lui-même. En outre, le taux de résiliation concernant l'activité marque blanche du Groupe pourrait

augmenter pour des raisons que le Groupe ne contrôle pas (celui-ci n'étant pas impliqué dans le service clients ou la fidélisation de ces derniers). En particulier, l'acquisition de l'activité télécom de Darty par Bouygues Télécom en juillet 2012 devrait entraîner une diminution de la clientèle DSL marque blanche de Darty sur le long terme (voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (*White Label*) (DSL) » du présent document de base). Enfin, le Groupe continue de fournir des services de télévision analogique à ses abonnés, mais s'attend à ce que le nombre d'abonnés à ces services continue de baisser et que ces services finissent par disparaître. Toute augmentation du taux de résiliation pourrait avoir une incidence défavorable significative sur le chiffre d'affaires du Groupe et un impact encore plus important sur ses marges, en raison de la nature de l'activité du Groupe qui engendre des coûts fixes.

Le segment B2B fait également l'objet d'un « taux de résiliation tarifaire » (c'est-à-dire la négociation de baisses de tarifs par un client existant). Les clients grandes entreprises, en particulier, sont très avisés et souvent commercialement agressifs lorsqu'ils cherchent à renégocier le prix de leurs contrats entraînant une pression sur les marges. Voir la Section 9.1.3.3 « Taux de résiliation » du présent document de base pour plus d'informations sur les taux de résiliation historiques.

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 la dernière étude menée par le Groupe en 2013. Cependant, aucune garantie ne peut être donnée quant au maintien de ce degré de satisfaction à l'avenir. Des améliorations du service clients pourraient s'avérer nécessaires afin de permettre d'atteindre le niveau de croissance voulu et, si le Groupe ne réussit pas à effectuer ces améliorations et à atteindre cette croissance, cela pourrait, à l'avenir, engendrer des difficultés en termes de service clients, et porter atteinte à la réputation du Groupe, contribuer à une augmentation du taux de résiliation et/ou limiter ou ralentir sa croissance future.

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 transmission avec des diffuseurs publics et privés pour la transmission analogique et numérique des signaux, gratuite et payante. Le Groupe dépend des diffuseurs pour la fourniture de programmes pour attirer des abonnés. Les fournisseurs de programmes peuvent disposer d'un pouvoir considérable pour

renégocier les prix exigés par le Groupe pour la diffusion de leurs produits et les frais de licence qui leur sont payés. La durée de ces contrats de diffusion varie entre un et quatre ans. Le Groupe peut ne pas être en mesure de renégocier ces contrats de diffusion à des conditions aussi favorables que celles des contrats actuels, ce qui pourrait entraîner une baisse du chiffre d'affaires générée par les contrats de diffusion ou une augmentation des coûts du Groupe à la suite d'achat de licences auprès de diffuseurs. En outre, les fournisseurs de contenus et les diffuseurs peuvent choisir de diffuser leur programmation par le biais d'autres plateformes de diffusion, comme la plateforme satellite de CanalSat, la diffusion par la TNT ou l'IPTV, conclure des contrats de diffusion exclusive avec d'autres distributeurs, ce qui pourrait limiter l'avantage compétitif du Groupe en tant que fournisseur unique d'offres groupées de contenu similaire à ce qui est offert par CanalSat sans coût supplémentaire.

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

Si le Groupe ne pouvait obtenir et conserver des programmes compétitifs à des prix attractifs sur ses réseaux, la demande de ses services de télévision pourrait diminuer, limitant ainsi sa capacité à maintenir ou augmenter les revenus résultant de ces services. La perte de programmes ou l'incapacité à s'assurer la mise à disposition d'un contenu premium à des conditions favorables pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.

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 étendus que celles contenues dans les contrats conclus entre le Groupe et ses clients, dans certains cas particuliers, ou si ces fournisseurs ou sous-traitants sont insolvable ou en état de cessation de paiement. Ces difficultés pourraient porter atteinte aux relations entre le Groupe et ses clients et à la réputation de la marque.

Comme beaucoup d'entreprises dans le secteur des télécommunications, le Groupe est également dépendant de certains de ses concurrents. Bien que le Groupe s'attache à ventiler ses relations commerciales avec ses concurrents, il existe un risque de dépendance à leur égard. Le Groupe dépend notamment d'Orange pour une partie de son infrastructure de réseau, en particulier pour son activité B2B ; Bouygues Télécom avec qui le Groupe a conclu plusieurs contrats MVNO qui lui permettent de fournir des services de téléphonie mobile à des particuliers sous la marque Numericable mais *via* le réseau de Bouygues Télécom ; 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 base. 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 base.

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 son fournisseur de réseau mobile ou de les renouveler à des conditions favorables.

Le Groupe ne possède pas son propre réseau mobile. Bouygues Télécom est son fournisseur de réseau en vertu de plusieurs contrats MVNO de longue durée pour la transmission de voix et de données, aux termes desquels le Groupe offre des services de téléphonie mobile aux particuliers sous la marque Numericable en utilisant le réseau national de Bouygues Télécom. Les accords relatifs à la transmission des appels vocaux expireront en 2017 et ceux relatifs à la transmission de données ont expiré en 2012 et ont été renouvelés automatiquement pour une durée indéterminée, sauf dénonciation par l'une des parties moyennant un préavis de douze mois. Aucune garantie ne peut être donnée que de tels accords seront renouvelés ou renouvelés à des conditions favorables. En outre, bien que Bouygues Télécom ait une obligation de moyens en vertu des contrats MVNO, il 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. 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 base.

Le Groupe prévoit de continuer à fournir à ses abonnés *via* le réseau de Bouygues Télécom des services fiables afin d'assurer le succès des offres quadruple-play. Le Groupe se repose sur Bouygues Télécom et ses filiales pour entretenir les installations mobiles, conserver les autorisations et se conformer aux politiques et réglementations applicables. Si Bouygues Télécom ou ses 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 Bouygues Télécom 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 Bouygues Télécom, comme des catastrophes naturelles ou des actes de terrorisme. Tout impact sur le réseau national de Bouygues Télécom 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.

Le MVNO avec Bouygues Télécom 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. Lors du déploiement des services 4G, le Groupe pourrait se trouver dans une position moins compétitive. Par ailleurs, le fait que le Groupe ne soit pas actuellement pas techniquement en mesure de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi pourrait le placer en position défavorable par rapport à ses concurrents qui sont à même de transférer l'usage mobile sur le Wi-Fi et qui présentent ainsi une base de coûts structurellement plus basse.

En outre, les conditions financières des contrats conclus avec Bouygues Télécom incluent un montant forfaitaire et un montant basé sur le niveau réel de consommation de services de téléphonie mobile par les abonnés du Groupe sur le réseau de Bouygues Télécom. Par conséquent, même si les abonnés du Groupe ont peu recours aux services de téléphonie mobile, le Groupe se verra facturer par Bouygues Télécom un montant forfaitaire mensuel, entraînant ainsi une baisse de la marge d'exploitation du Groupe. A l'inverse, si ses abonnés ont davantage recours aux services de téléphonie mobile, le Groupe se verra facturer un montant plus élevé si ce niveau de consommation est supérieur à un seuil contractuel, et ceci en fonction du niveau de consommation de ses abonnés. Dans la mesure où les abonnés mobile du Groupe lui paient des frais d'abonnement forfaitaires, un niveau d'utilisation plus élevé et, par conséquent, des frais plus élevés dans le cadre des contrats conclus avec Bouygues Télécom pourraient peser sur les marges.

Le Groupe n'a aucun contrat MVNO en vigueur couvrant le segment B2B et doit par conséquent s'associer à des fournisseurs de services mobile pour répondre à toute demande de services de téléphonie mobile B2B.

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 l'intention de continuer d'augmenter le nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus de 300 000 à 400 000 foyers en 2013 et de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de boucles locales triple-play non encore rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus d'ici fin 2016. Il prévoit aussi le développement des réseaux FTTH dans le cadre de partenariats public-privé, tels que son projet « DSP 92 ». Voir la Section 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation » du présent document de base pour plus d'informations sur ces dépenses d'investissement, y compris le montant de dépenses prévu à ce titre par le Groupe en 2013 (année pleine) et pour la période 2014-2016. Il ne peut être garanti que le montant des dépenses d'investissement ne soit pas plus élevé que les estimations actuelles, ni que le Groupe ne soit en mesure de financer ses dépenses d'investissement à des conditions acceptables ou que ces investissements seront rentables. De plus, les contrats de crédit du Groupe limite sa capacité à faire des investissements. Voir la Section 10.2.2 « Passifs Financiers » du présent document de base. 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 et que ces services finissent par disparaître. De plus, les abonnés des services de télévision analogique du Groupe, au moment de leur transition vers un service de télévision numérique, pourraient décider de changer de fournisseurs de services de télévision.

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

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), 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 30 juin 2013, le Groupe comptait 2 049 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 inclut la poursuite d'opportunités de croissance externe. Ces acquisitions ou rapprochements peuvent engendrer des transformations importantes. Le succès de cette stratégie consistant à poursuivre des opportunités stratégiques en procédant à des acquisitions sélectives ou autres rapprochements dépend de la capacité du Groupe à identifier des cibles adéquates, à effectuer un audit approprié de la cible, à négocier des conditions favorables et enfin à réaliser ces opérations et à intégrer les nouvelles acquisitions. En outre, des consolidations futures dans les secteurs dans lesquels le Groupe opère réduiront les opportunités d'acquisitions ou de rapprochements. Le Groupe estime que certains de ses concurrents mettent en œuvre des stratégies d'acquisition similaires. Ces concurrents pourraient disposer de ressources financières plus importantes pour procéder à des investissements ou pourraient être en mesure d'accepter des conditions moins favorables que le Groupe, le privant ainsi d'opportunité et réduisant le nombre de cibles potentielles. De plus, la possibilité pour le Groupe de procéder à des acquisitions est limitée par les contrats de crédit de ses filiales. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base.

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

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 base. 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 31 décembre 2012 et au 30 juin 2013, respectivement, des montants importants d'écarts d'acquisition et d'autres actifs incorporels étaient comptabilisés au bilan combiné du Groupe (1,458 million d'euros pour les écarts d'acquisition et 326,2 millions d'euros pour les autres actifs incorporels au 31 décembre 2012 et 1,462

million d'euros pour les écarts d'acquisition et 301,3 millions pour les autres actifs incorporels au 30 juin 2013). Bien qu'aucune dépréciation relative aux écarts d'acquisition n'ait été comptabilisée en 2010, 2011 et 2012 et pour le premier semestre 2013, aucune garantie ne peut être donnée quant à l'absence de charge de dépréciation significative à l'avenir, en particulier si les conditions du marché venaient à se détériorer. Voir les notes 3 et 15 aux comptes combinés annuels figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

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 À 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 et aura, suite à l'introduction en bourse envisagée, un montant substantiel de dette. Au 30 juin 2013, l'encours total de dettes du Groupe s'élevait à 3 024,4 millions d'euros. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base. L'endettement important du Groupe induit des conséquences négatives, y compris :

- exiger du Groupe qu'il consacre une part significative de ses flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles au remboursement de sa dette, réduisant ainsi la disponibilité des flux de trésorerie du Groupe pour financer la croissance interne par le biais du fonds de roulement et des investissements et pour d'autres besoins généraux de l'entreprise ;
- augmenter la vulnérabilité du Groupe au ralentissement de l'activité ou aux conditions économiques ou industrielles ;
- placer le Groupe dans une situation moins favorable par rapport à ses concurrents qui ont moins de dette par rapport aux flux de trésorerie ;
- limiter la flexibilité du Groupe pour planifier ou réagir aux changements de son activité et de son secteur ;
- limiter la capacité du Groupe à engager des investissements destinés à sa croissance, notamment en vue de moderniser son réseau ; et
- limiter, notamment, la capacité du Groupe à emprunter des fonds supplémentaires ou à lever des capitaux à l'avenir, et augmenter les coûts de ces financements supplémentaires.

Ces risques pourraient avoir une incidence défavorable significative sur la capacité du Groupe à rembourser ses dettes et sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Le Groupe est également exposé aux risques de taux d'intérêt dans la mesure où la majorité de sa dette est stipulée à un taux variable égal à l'EURIBOR augmenté d'une marge. Outre les fluctuations potentielles de l'EURIBOR (voir la Section 4.5.2 « Risque de taux » du présent document de base), les marges applicables à certaines lignes de crédit au titre du contrat de crédit sénior d'Ypso France S.A.S, constituant une proportion importante de la dette du Groupe, augmentent en fonction du niveau d'un ratio de levier net du Groupe Ypso France (Voir le Chapitre 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe » du présent document de base).

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

La Société est une société holding qui exerce ses activités indirectement à travers des filiales opérationnelles (ces filiales opérationnelles étant détenues, à compter de la première journée de cotation des titres de la Société, au travers deux sociétés holdings, la première étant de droit luxembourgeois et la deuxième étant une société par actions simplifiée de droit français (voir la Section 7.1 « Organigramme simplifié du Groupe » du présent document de base)). Les filiales opérationnelles du Groupe détiennent ses actifs, et la quasi-totalité des bénéfices et des flux de trésorerie du Groupe leur est attribuée. Si les bénéfices de ces filiales d'exploitation venaient à baisser, les bénéfices et les flux de trésorerie du Groupe seraient affectés, et les filiales affectées pourraient ne pas être en mesure d'honorer leurs obligations, notamment leurs dettes, ou de verser des dividendes vers la Société. Les flux de trésorerie de la Société proviennent principalement de la perception de dividendes et des intérêts et du remboursement de prêts intra-groupe par ses filiales. La capacité des filiales opérationnelles du Groupe à effectuer ces paiements dépend de considérations économiques, commerciales et contractuelles ainsi que des contraintes légales le cas échéant applicables. En particulier, la distribution des dividendes par Altice B2B (sous-groupe segment B2B), et Ypso (sous-groupe segment B2C) est soumise au respect de certains ratios financiers. Toute baisse des bénéfices ou impossibilité ou incapacité des filiales du Groupe à effectuer des paiements à d'autres filiales du Groupe pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la capacité des filiales affectées à assurer le service de leurs dettes et à faire face à ses autres obligations, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière du Groupe.

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

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

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

Certains des titres de créance du Groupe exigent également qu'il se conforme à certaines obligations de faire et à certains engagements financiers spécifiés ainsi qu'à des ratios financiers. Voir le Chapitre 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe » du présent document de base.

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.

4.4 RISQUES RÉGLEMENTAIRES 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 base. Cette réglementation et ce contrôle influent fortement sur la manière dont le Groupe exerce ses activités. Le respect des lois et règlements en vigueur et à venir peut augmenter les dépenses administratives et opérationnelles du Groupe, restreindre sa capacité à mettre en œuvre des augmentations de prix, affecter sa capacité à lancer de nouveaux services, l'obliger à changer son approche marketing et ses pratiques commerciales, et/ou, plus généralement, réduire ou limiter son chiffre d'affaires.

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

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

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

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

En 2013, l'ARCEP a lancé de nouvelles analyses de marché sur les marchés suivants : « le marché de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire », « le marché de gros des offres d'accès haut et très haut débit livrées au niveau infranational », qui comprend l'accès au réseau non-physique ou virtuel, y compris l'accès « bitstream » à un site fixé ; et « le marché des services de capacité ». L'ARCEP devrait publier un projet de décision concernant les deux premiers marchés mentionnés

ci-dessus d'ici fin 2013, qui sera soumis à une consultation publique durant le premier trimestre 2014 avant d'être transmise à la Commission européenne. Aucune garantie ne peut être donnée que le Groupe ne sera pas identifié par l'ARCEP comme un opérateur réputé exercer une influence significative sur l'un de ces marchés et que l'ARCEP n'imposera pas par conséquent des obligations réglementaires supplémentaires à cet égard.

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

Par ailleurs, en tant qu'opérateur de télécommunications, le Groupe est soumis à des taxes particulières. Par exemple, la loi sur la réforme de l'audiovisuel public du 5 mars 2009 (loi relative à la communication audiovisuelle et au nouveau service public de la télévision) a introduit une taxe de 0,9 % assise sur la portion du chiffre d'affaires (hors TVA) des opérateurs de télécommunications relative aux services de communication électronique supérieure à 5 000 000 euros (sous réserve de certaines déductions et exceptions, et avec un abattement spécifique pour les offres groupées). Le Groupe ne peut en outre garantir que des taxes supplémentaires ne seront pas instituées dans le secteur des télécommunications.

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 base. 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 base) 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 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.

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 60 accords, dont 20 accords selon le schéma acté par l'ARCEP, avec différentes collectivités locales, il ne peut être garanti que le Groupe soit en mesure de mettre en œuvre ce type d'accord avec l'ensemble des collectivités concernées. Le Groupe est toujours en cours de négociation de la mise en œuvre de la proposition qu'il a faite à certaines collectivités locales. Si le Groupe ne parvenait pas à négocier de tels accords avec les collectivités locales, les dispositions des conventions en vigueur non-renégociées continueraient de s'appliquer et il ne peut être exclu que le Groupe fasse l'objet de réclamations ou recours, de la part des collectivités locales, de ses concurrents, des autorités administratives nationales et/ou européennes. En outre, à l'expiration des conventions existantes intégrant une notion de biens de retour (soit environ la moitié des contrats Nouvelle Donne du Groupe) qui ne seraient pas renégociées ou prorogées, la collectivité locale se verrait transférer la propriété de tout ou partie du réseau, gratuitement ou moyennant paiement, selon les termes des conventions en question. Pour continuer l'exploitation de son activité dans cette zone, le Groupe devrait alors soit installer tout ou partie d'un nouveau réseau dans les installations de génie civil des collectivités qui auraient été qualifiées de biens de retour moyennant le paiement d'une redevance à la collectivité soit louer le réseau d'un autre opérateur ou le réseau ainsi revenu à la collectivité.

Par ailleurs, les conditions dans lesquelles le Groupe a négocié l'aménagement de certains de ces contrats pendant les années 2003 à 2006, négociations menées sur des bases non-comparables avec celles actées par l'ARCEP en 2010, ont conduit la Commission européenne à indiquer, le 17 juillet 2013, avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques pendant cette période par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. Dans le cadre de l'annonce de l'ouverture de cette enquête approfondie, la Commission européenne a indiqué qu'elle estime que la cession de biens publics à une entreprise privée sans compensation appropriée confère à celle-ci un avantage économique dont ne bénéficient pas ses concurrents et constitue par conséquent une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne et que la cession à titre gracieux de réseaux câblés et de fourreaux opérée par 33 municipalités françaises, selon ses estimations, au profit de Numericable confère un avantage de ce type et comporte par conséquent une aide d'Etat. A ce stade, 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.

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 est actuellement impliqué dans certains contentieux et procédures décrits à la Section 20.6 « Procédures judiciaires et d'arbitrage » du présent document de base. 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 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 7 % applicable aux services de télévision en France, qui est inférieur au taux standard de TVA de 19,6 %, applicable aux services Internet à large bande et à la téléphonie fixe et mobile. Depuis le 1^{er} janvier 2011, le taux réduit de TVA n'est en effet désormais applicable aux services de télévision distribués dans une offre unique qui comporte pour un prix forfaitaire l'accès à un réseau de communications électroniques que lorsque les droits de distribution des services de télévision ont été acquis en tout ou partie contre rémunération par le fournisseur des services. Dans ce cas, le taux réduit est applicable à la part de l'abonnement correspondante, égale, au choix du distributeur, soit aux sommes payées, par usager, pour l'acquisition des droits susmentionnés, soit au prix auquel les services correspondant aux mêmes droits sont distribués effectivement par ce distributeur dans une offre de services de télévision distincte de l'accès à un réseau de communications électroniques. Le Groupe considère qu'il remplit les conditions pour bénéficier de l'exception permettant de continuer à appliquer le taux réduit aux services de télévision proposés dans le cadre d'une offre *multiplay* et, dans la mesure où il propose une offre télévision distincte de ses offres pack, a choisi d'appliquer la TVA au taux réduit sur la base correspondant au prix des services équivalents proposés dans le cadre de ses offres télévision. Le Groupe ne peut toutefois pas exclure que l'administration fiscale ne partage pas l'analyse retenue et conteste en tout ou partie l'assiette du taux réduit de la TVA, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur ses résultats et sa situation financière.

Au 1^{er} janvier 2012, le taux de TVA applicable aux services de télévision a augmenté de 5,5 % à 7 % et la troisième loi de finances rectificative pour 2012 prévoit une nouvelle augmentation de ce taux à 10 % à compter du 1^{er} janvier 2014. Cette dernière augmentation du taux de TVA applicable aux services de télévision, ainsi que toute augmentation potentielle future, pourrait avoir un impact négatif sur l'ARPU du Groupe s'il ne peut pas l'intégrer au prix de ses produits.

En outre, le Groupe a été soumis à des contrôles fiscaux pour un certain nombre de ses entreprises depuis 2005. Le principal chef de rectification concerne les modalités de calcul de la TVA sur les offres multi-play sur la période 2006-2010 (pour une description voir la Section 20.6.1 « Litiges fiscaux » du présent document de base). Ce chef de redressement est intégralement provisionné pour les montants notifiés sur la période 2006-2010 (hors pénalités de 40 %). Comme indiqué ci-dessus, les règles de TVA applicables aux offres *multiplay* ont changé à compter du 1^{er} janvier 2011.

Au 30 juin 2013, des provisions pour risque de redressement fiscal d'un montant total de 25 millions d'euros sont comptabilisées, dont 23,5 millions d'euros au titre des rectifications relatives aux rectifications en matière de TVA sur les offres multi-play pour la période 2006-2010. A titre comparatif, le montant total des provisions pour risque de redressement fiscal s'élevait à 25,8 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.

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.

Le Groupe estime que cette limitation devrait priver le Groupe d'une faculté de déduction en base de l'ordre de 28,3 millions d'euros en 2013 et de l'ordre de 45 millions 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 la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse (telle que définie au Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base) pourraient limiter la capacité du Groupe à utiliser ses déficits fiscaux et ainsi réduire sa trésorerie nette.

Le Groupe dispose de déficits fiscaux importants (décrits dans la Note annexe 11.4 aux comptes combinés annuels du Groupe pour les exercices 2010, 2011 et 2012 figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base).

La faculté d'utiliser effectivement ces pertes dépendra d'un ensemble de facteurs, au nombre desquels, (i) la faculté de dégager des bénéfices fiscaux et le degré d'adéquation entre le niveau de réalisation de ces bénéfices et celui des pertes, (ii) la limitation générale aux termes de laquelle le pourcentage de déficits fiscalement reportables pouvant être utilisés pour compenser la portion du bénéfice taxable excédant 1 million d'euros à 50 % pour les exercices fiscaux clos à compter du 31 décembre 2012, ainsi que certaines restrictions plus spécifiques relatives à l'utilisation de certaines catégories de déficits, (iii) les conséquences de contrôles ou contentieux fiscaux présents ou futurs, (iv) les conséquences de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse (telle que définie au Chapitre 7), 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 le Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base.

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.

4.5 RISQUES DE MARCHÉ

4.5.1 Risque de change

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

4.5.2 Risque de taux

Le Groupe est exposé au risque de fluctuation des taux d'intérêt en vertu de certains de ses titres de créance qui sont indexés sur le taux interbancaire offert européen (« EURIBOR »), majoré d'une marge applicable. L'EURIBOR pourrait augmenter considérablement à l'avenir, entraînant une charge d'intérêts supplémentaire pour le Groupe, réduisant les flux de trésorerie disponibles pour les investissements et

limitant sa capacité à honorer le service de la dette attaché à certains de ses titres de créance. Les titres de créance du Groupe ne contiennent pas de clauses l'obligeant à couvrir tout ou partie de l'exposition au risque de taux pour tout ou partie de sa dette. Bien que le Groupe ait conclu par le passé, et prévoit de continuer à conclure, des contrats de swaps de taux d'intérêt et des contrats de plafonnement de taux d'intérêt (*caps*), aucune garantie ne peut être donnée quant à la capacité du Groupe à gérer de manière appropriée son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt à l'avenir ou à continuer à le faire à un coût raisonnable. Au 31 décembre 2012, l'encours de la dette du Groupe en vertu des contrats senior à taux variable s'élevait à 2 217,0 millions d'euros et l'encours de la dette du Groupe en vertu des contrats senior à taux fixe s'élevait à 585,2 millions d'euros. Au 30 juin 2013, l'encours de la dette à taux variable du Groupe s'élevait à 2 178,5 millions d'euros et l'encours de la dette à taux fixe du Groupe s'élevait à 585,2 millions d'euros.

Afin de gérer efficacement ce risque, le Groupe a conclu, par le passé, et prévoit de continuer à conclure lorsqu'il le jugera pertinent, des contrats de swap de taux d'intérêt et des contrats de plafonnement de taux d'intérêt (*caps*). Au 30 juin 2013, le Groupe était partie à des contrats de plafonnement de taux d'intérêt portant sur un montant notionnel total d'environ 800 millions d'euros. Ces contrats lui permettent d'atténuer, d'une part, le risque que les taux d'intérêt variables font peser sur la juste valeur de la dette à taux fixe du Groupe ainsi que, d'autre part, l'exposition de la trésorerie à la dette à taux variable du Groupe.

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

Compte tenu du poids respectif de la dette à taux fixe et de la dette à taux variable du Groupe, une variation immédiate de taux d'intérêts de 50 points de base aurait, sur un semestre entier, un effet de +/- 5,5 millions d'euros sur le résultat net du Groupe au titre du semestre clos le 30 juin 2013.

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

	30 juin 2013			
(en milliers d'euros)	Moins d'un an	1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers en vertu des Contrats de Crédit Senior	62 016	1 447 186	1 253 575	2 762 777
Titres subordonnés à durée illimitée	0	-	36 430	36 430
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	18 497	21 428	739	40 664
Autres passifs financiers	1 779	1 741	132 132	135 652
Total des obligations et emprunts	82 292	1 470 355	1 422 876	2 975 523
Dérivés de taux d'intérêt	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus des clients	-	48 857	-	48 857
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	82 292	1 519 212	1 422 876	3 024 380

Le Groupe a signé des avenants aux *Senior Facility Agreements* les 31 juillet 2013 et 2 août 2013. Ces avenants ont prorogé la maturité de certaines lignes de crédit des *Senior Facility Agreements*. Le tableau suivant présente l'échéancier des *Senior Facility Agreements*, ajusté de ces derniers avenants.

<i>(en milliers euros)</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Après 2019	Total
Passifs financiers au titre des Contrats de Crédit Senior	41 728	26 346	63 132	102 171	1 246 651	698 399	584 349	2 762 777

Le Groupe dispose également de lignes de crédit renouvelables qu'il peut tirer pour un montant total de 89 millions d'euros. La disponibilité de ces lignes de crédit renouvelables est soumise à des covenants et des autres engagements usuels (voir la Section 10.2.2 « Passifs Financiers » du présent document de base).

Le tableau suivant présente la notation financière du Groupe Ypso France et du Groupe Altice B2B France :

	Moody's	S&P
Groupe Ypso France	B2 ⁽¹⁾	B (perspective positive) ⁽²⁾
Groupe Altice B2B France	--	BB- (perspective négative) ⁽³⁾

⁽¹⁾ Notation (B2) établie le 13 mars 2012, qui a été confirmée le 13 mars 2013

⁽²⁾ Notation (B) établie le 16 février 2012 puis passage à B (perspective positive) le 5 septembre 2013

⁽³⁾ Notation (BB- (perspective négative)) établie le 5 septembre 2013

Pour plus d'informations sur les sources de liquidité du Groupe, voir le Chapitre 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe » du présent document de base.

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 combinés annuels, nette des dépréciations, représente l'exposition maximale du Groupe au risque de crédit.

Le Groupe estime qu'il a une exposition très limitée aux concentrations de risque de crédit relatives aux créances clients du fait de sa clientèle vaste et diversifiée (grand public et entités publiques) opérant dans de nombreuses industries dans toute la France. Une analyse du risque de crédit portant sur les créances clients nettes échues figure à la Note 19 des comptes combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

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. Au cours du premier semestre de l'année 2013, le Groupe a perçu un autre paiement de 4,5 millions d'euros au titre de cette créance. Un gain éventuel de 3,9 millions d'euros reste dû au Groupe mais ce gain n'était pas comptabilisé au 30 juin 2013.

4.5.5 Risques sur actions et autres instruments financiers

A la date du présent document de base, 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 16 « Titres mis en équivalence » et la Note 30 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession » des comptes combinés annuels du Groupe qui figure à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base). 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. 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 dispose de polices d'assurance couvrant la responsabilité civile de ses mandataires sociaux. La police d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux ne comporte aucune franchise. 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 base.

4.6.2 Gestion des Risques

Le Groupe a mis en place un département de Contrôle Interne au sein du Groupe Ypso France en 2008 et du Groupe Altice B2B France en 2009. Le périmètre du Contrôle Interne couvre tant les périmètres Ypso France qu'Altice B2B France et ce pour l'ensemble des sociétés qui leur sont rattachées. Ce département est composé de cinq personnes avec des compétences complémentaires permettant d'adresser l'intégralité des activités représentées au sein du Groupe. Les profils ont donc été choisis soit pour leurs contributions à la mise en place de dispositifs permettant de répondre aux obligations de sociétés cotées au NYSE (obligations relatives à la mise en place de la loi Sarbanes-Oxley (qui ne seront pas applicables à la Société mais dans lesquelles la compétence des personnes a été prise en compte)) soit pour leurs connaissances et compétences en ingénierie et systèmes d'information. 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.

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. Afin de garantir son impartialité, le département de Contrôle Interne est directement rattaché au Président-Directeur général.

A partir de 2012, sous l'impulsion du Président-Directeur général, le département de Contrôle Interne s'est doté de nouveaux outils aussi bien d'un point de vue :

- i. Méthodologique, en s'appuyant sur les évolutions constatées dans les principaux référentiels internationaux, notamment COSO II, ISO 31000 ainsi que sur le Cadre de référence sur les dispositifs de gestion des risques et de contrôle interne proposé par l'AMF.

- ii. Analytique, en mettant en place des reportings permettant d'analyser les données clés et de lever les alertes.
- iii. De l'environnement de contrôle, en faisant évoluer le système de « Business Intelligence » pour permettre la mise en place d'états automatiques remontant les potentielles anomalies entre autre sur les chaînes de souscription.

Les outils mis en place sont de nature à donner une visibilité globale sur les différents processus clés du Groupe. L'évaluation des risques inhérents qui y sont rattachés ainsi que l'évaluation des activités de contrôle adressant ces risques constituent une brique importante du système de Contrôle Interne.

Depuis 2013 le département du Contrôle Interne travaille sur une refonte complète des documents clés (cartographie des processus, description des processus clés, description des contrôles en place, cartographie des risques). L'objectif étant à la fois de pouvoir répondre aux modifications méthodologiques évoquées en point (i) mais aussi d'apporter une garantie complémentaire sur la bonne gestion des éléments permettant d'appréhender ces risques.

La méthodologie mise en œuvre se décompose en quatre phases. La première phase consiste en la mise en place du référentiel de Contrôle Interne visant à décrire l'ensemble des processus de l'entreprise et les points de contrôles associés. Le référentiel de Contrôle Interne est constitué d'une cartographie des processus décomposée en trois niveaux, d'un référentiel documentaire des processus et d'une matrice des points de contrôle existants.

Le premier niveau de la cartographie matérialise les processus clés de l'entreprise. Ils couvrent l'ensemble de l'activité du Groupe (Ventes B2B, Ventes B2C, Ventes Opérateurs, Ventes Marques Blanches, Achats, Cash Management, Paie, Stocks, Immobilisations, Reporting, Réseaux, IT B2B et IT B2C).

Chaque document du référentiel documentaire matérialise les processus sous la forme de logigrammes, donne une description de chacune des étapes et liste les contrôles associés.

Enfin, la matrice des points de contrôle recense l'ensemble des contrôles existants identifiés par processus de niveau 1. Le contrôle se définit comme « le mécanisme, imbriqué dans l'activité, qui permet de couvrir un risque ou de le réduire au niveau choisi par l'entreprise ». Pour chaque point de contrôle listé dans le document, sont formalisées des informations relatives aux conditions de réalisation du contrôle (objectif, acteur, type, impact, description et fréquence).

La deuxième phase concerne l'élaboration du dispositif de gestion des risques. Basée sur le référentiel de Contrôle Interne, elle vise à contrôler le bon fonctionnement des opérations en identifiant et en évaluant les différents risques.

La troisième phase permet la surveillance régulière du système en place par le biais de la réalisation d'audits. L'audit se définit comme une « activité objective qui donne au Groupe une assurance sur le degré de maîtrise de ses opérations, lui apporte des conseils pour les améliorer et contribue à créer de la valeur ajoutée ». Le périmètre de l'audit est défini à l'aide de la matrice des risques sur les activités dont la criticité est mise en relief. Un plan d'audit est établi présentant les thèmes d'audit retenus, leur cycle et leur fréquence. Les constatations de l'audit alimentent le dispositif de gestion des risques en permettant une réévaluation des risques.

La dernière phase s'assure de la définition et du suivi de mise en œuvre de plans d'actions liés aux risques mis en évidence par les audits (Plan de remédiation). 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 couverture 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 la mise en œuvre de ces plans et vérifie l'application des actions de maîtrise, apprécie l'efficacité des actions engagées et surveille le déclenchement des événements redoutés ainsi que leurs conséquences.

Le suivi de la mise en œuvre du plan de remédiation alimente le référentiel de Contrôle Interne par le biais de la mise à jour des processus et des actions de contrôle, le dispositif de gestion des risques en permettant une réévaluation des risques et des contrôles en place et le plan d'audit, en ciblant les activités dont l'efficacité du plan d'actions pourra être vérifiée sur le moyen terme.

Parallèlement et de façon transversale aux processus clés du Groupe, des comités ont été déployés à compter de fin 2008 afin de renforcer le dispositif de Contrôle Interne. Ces comités constituent une passerelle transversale entre les différents processus clés du Groupe. Ils ont pour vocation de 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 (comité SI), qui traite des différents aspects sécuritaires liés aux systèmes d'information et aux systèmes de télécommunication et de réseaux ;
- (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) 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 :
 - (a) du suivi des processus d'élaboration financière,
 - (b) du suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques,
 - (c) du suivi du contrôle des comptes par les commissaires aux comptes, et
 - (d) du suivi de l'indépendance des commissaires aux comptes.

C'est l'ensemble de ce dispositif qui permet d'apporter au final une garantie sur la gestion opportune des risques au sein du Groupe. Cette gestion inclut le suivi des évolutions du marché (prix, offres des concurrents, technologiques, développement du réseau FTTH, conditions macroéconomiques) afin d'adopter ses offres et ses investissements à ces évolutions. Il a mis en place des procédures d'essais et de contrôle afin de prévenir tout problème de qualité et de fonctionnement de ses produits et services. Le Groupe suit aussi attentivement la gestion de ses relations contractuelles afin de prévenir et résoudre en avant tout problème de fourniture de contenu ou de services (soit en modifiant les termes du contrat soit en trouvant d'autres fournisseurs). Afin de prévenir les risques liés aux litiges prud'hommaux, tant en termes de nombres d'instance que de risque associé à ces instances, le Groupe a embauché un juriste en droit social à l'été 2010 qui a été impliqué également dans une action de prévention en conseillant les Responsables des Ressources Humaines pour les démarches, notamment disciplinaires, susceptibles de conduire à un contentieux.

5. INFORMATION CONCERNANT LE GROUPE

5.1 HISTOIRE ET ÉVOLUTION

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

Date de constitution de la Société

La Société a été constituée le 2 août 2013.

5.1.3.1 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 a été constituée le 2 août 2013. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, les actionnaires de la Société feront simultanément apport à la Société de l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Ypso, qu'ils détiennent, et de l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Altice B2B, qu'ils détiennent. Une fois ces apports réalisés, la Société sera la société mère d'un groupe de sociétés comprenant 20 entités combinées (11 sociétés en France et 9 sociétés à l'étranger). Voir la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base.

Numericable Group sera 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. 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 (« 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 toutes les actions en circulation de 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.

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-directeur général 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 base). 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 près de Paris.

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 du triple-play et sur la migration de ses clients abonnés uniquement à la télévision vers des offres groupées, ce qui reflète la tendance actuelle du marché français. 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 base 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 base pour une description de ces services.

Dans le cadre de la stratégie du Groupe centrée sur le marché français des offres triple- et quadruple-play, le Groupe a vendu ses opérations belges et luxembourgeoises à plusieurs investisseurs, dont Altice (un de ses principaux actionnaires), en juin 2011. Le Groupe a commencé à augmenter ses investissements en 2011, en se concentrant 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 base.

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 sont cotées sur le *Irish Stock Exchange* (voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base). 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 septembre 2013, le Groupe, au travers de la société Altice B2B France SAS, est entré en négociation exclusive, pour l'acquisition de 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. Pour plus d'informations, voir la Section 6.2.2.4 « Acquisition envisagée de la société LTI Télécom ».

Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, il est envisagé de mettre en œuvre certaines opérations de réorganisation (ensemble, la « Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse »). Voir le Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base pour une information détaillée sur la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse.

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Investissements historiques

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

- *Réseau* : investissements pour l'amélioration, la rénovation, l'augmentation de capacité, l'extension et l'entretien des réseaux du Groupe (fibre, backbone et DSL), réalisés directement ou, en ce qui concerne certaines expansions 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 des liens fibres entre les sites des entreprises sur le segment B2B ;
- *Plateformes de services* : investissements dans les plateformes de télévision et de téléphonie fixe ; et
- *Autres* : dépenses d'investissement relatives aux projets sur le marché de gros et investissements divers, tels que l'entretien des sites immobiliers du Groupe et des investissements administratifs, techniques et commerciaux, ainsi que la production immobilisée.

Entre 2008 et 2012, le Groupe a encouru des dépenses d'investissement d'environ 1,4 milliard d'euros. Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, le Groupe a encouru des dépenses d'investissement d'un montant de 285,7 millions d'euros, contre des montants de 242,7 millions d'euros et 239,1 millions d'euros (nets de subventions reçues), respectivement, au titre des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010. Au

premier semestre 2013, les dépenses d'investissement du Groupe se sont élevées à 138,8 millions d'euros. Le tableau ci-après détaille le pourcentage de dépenses d'investissement par catégorie sur la période 2010-2012 ainsi que le premier semestre 2013.

	Réseau	Clients	Plateformes de services	Autres
1^{er} semestre 2013	23 %	51 %	6 %	19 %
1^{er} semestre 2012	26 %	48 %	7 %	18 %
2012	25 %	51 %	5 %	20 %
2011	22 %	57 %	6 %	15 %
2010	15 %	47 %	3 %	35 %

Le tableau ci-après détaille le montant des dépenses d'investissement par type de dépense : (i) des investissements engagés pour le maintien en l'état du réseau, dit de « maintenance » (c'est-à-dire des investissements requis quelle que soit l'activité commerciale pour servir les clients existants avec la même qualité et le même service (e.g., systèmes d'information, systèmes électriques, systèmes de refroidissement)), (ii) des investissements engagés pour le raccordement des nouveaux clients (équipements clients (e.g., décodeurs), coûts de raccordements, etc.), et (iii) des investissements engagés pour la montée en charge et la rénovation du réseau (y compris le passage en EuroDocsis 3.0 et la DSP92), sur la période 2010-2012 ainsi que le premier semestre 2013.

	Dépenses d'investissement « de maintenance »	Dépenses d'investissement relatives aux nouveaux clients	Dépenses d'investissement de rénovation
1^{er} semestre 2013	50,0	71,0	17,8
1^{er} semestre 2012	50,3	64,2	18,4
2012	107,4	145,7	32,5
2011	90,5	138,2	14,0
2010	117,9	112,8	8,4

Environ la moitié des investissements du Groupe est composé des investissements relatifs aux nouveaux clients totalement variables qui dépendent de la capture 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 (voir la Section 6.5.3.2.3, « Services de gros d'infrastructure » du présent document de base). 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. Dans le tableau ci-dessus, les dépenses d'investissement du Groupe relatifs au projet DSP 92, à l'exclusion de certains coûts afférents à ce projet qui sont capitalisés en tant que production immobilisée et inclus dans la catégorie « autres », sont compris dans les montants susvisés dans la catégorie « Réseau » du premier tableau ci-dessus. Le Groupe a reçu un total de 21 millions d'euros de subventions dans le cadre de ce projet entre 2009 et 2012.

Le Groupe a également réalisé des acquisitions. Voir la Section 5.1.5 « Histoire et évolution du Groupe » du présent document de base.

5.2.2 Investissements en cours de réalisation

Le Groupe prévoit des dépenses d'investissement d'un montant total d'environ 320 millions à 330 millions d'euros en 2013. Ce montant intègre des dépenses d'investissement de rénovation, y compris les dépenses d'investissement relatives à l'augmentation du nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus de 300 000 à 400 000 foyers pendant l'exercice 2013 ainsi que celles relatives à la DSP 92, pour un montant total d'environ 40 à 50 millions d'euros, net de subventions.

5.2.3 Investissements futurs

Le Groupe prévoit de poursuivre le déploiement de la fibre optique de façon continue et sélective, dans les zones où la densification du réseau de fibre optique est nécessaire pour améliorer les services fournis aux

clients. En général, le Groupe équipe son réseau avec la technologie EuroDocsis 3.0 (permettant de fournir des services triple-play complets, y compris la télévision numérique et la VoIP et une vitesse d'au moins 100 Mbps et pouvant atteindre jusqu'à 200 Mbps) en même temps que la technologie FTTB. Le Groupe a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de prises compatibles triple-play non encore renouvelées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Le montant de dépenses d'investissement y afférent est variable, mais se situe en moyenne aux environs de 50 euros par prise.

Par ailleurs, le Groupe continuera à investir dans le projet DSP 92, dont la Phase II a démarré mi-2013 et devrait continuer jusqu'en 2016.

Le Groupe estime que le montant des dépenses d'investissement de rénovation (consistant en la conversion EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus et dans le projet DSP 92) devrait être compris entre 220 et 230 millions d'euros pour la période 2014 à 2016. Le Groupe estime que le montant moyen annuel de ses dépenses d'investissement hors rénovation devrait être aux alentours de 300 millions d'euros pour la période 2014 à 2016.

Acquisition envisagée de la société LTI Télécom

Le Groupe, au travers de la société Altice B2B France SAS, est entré en négociation exclusive, pour l'acquisition de la société LTI Télécom SA. L'acquisition porterait sur 100% des actions de la société LTI Télécom. Le Groupe entend financer cette acquisition entièrement sur les fonds propres d'Altice B2B France SAS. La réalisation de cette acquisition reste néanmoins subordonnée (i) à l'autorisation des banques de financement du Groupe aux termes de la documentation bancaire et (ii) à la négociation des modalités détaillées de l'opération qui seront précisées dans un contrat d'acquisition et un contrat de services transitoires.

Par ailleurs, et bien que le périmètre de l'offre couvre uniquement la société LTI Télécom SA, le Groupe a indiqué être disposé à étudier la possibilité de l'élargir aux actions de la société Invescom SAS, société holding mère de la société LTI Télécom SA.

La société LTI Télécom est un 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. LTI Télécom ne possède pas de réseau de télécommunications. Il s'appuie sur le réseau d'autres opérateurs français, Orange, SFR et Completel. LTI Télécom commercialise ses services au travers d'un réseau de distribution directe (quatre agences en propre dans les grandes métropoles) et d'un vaste réseau de distribution indirecte (une centaine de partenaires sur l'ensemble du territoire français).

LTI Télécom compte environ 9 000 clients, 30 000 lignes fixes actives, 2 000 liens haut débit actifs, et 5.000 lignes mobiles actives. Le tableau ci-après présente les données opérationnelles clés de LTI Télécom :

	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>
ARPU	204,00	229,00	241,00
Nombre de clients	7 635	8 213	8 943

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, la société LTI Télécom a réalisé un chiffre d'affaires de près de 30 millions d'euros et une marge d'exploitation (ratio du résultat d'exploitation par rapport au chiffre d'affaires) de l'ordre de 10%

L'acquisition de LTI Télécom par le Groupe lui permettrait de poursuivre son processus de consolidation du marché B2B français en se renforçant sur le marché des PME actuellement peu couvert par le Groupe *via* un réseau de partenaires complémentaires au sien.

6. APERÇU DES ACTIVITÉS

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'Annex I « Glossaire » du présent document de base.

6.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le Groupe Numericable est l'unique câblo-opérateur majeur en France. Issu du rapprochement de plusieurs câblo-opérateurs du secteur grand public (« B2C ») et du secteur entreprises (« B2B »), il est présent grâce à une infrastructure de réseau de haute densité dans trois segments du marché des télécommunications en France : le segment B2C, le segment B2B et le segment dit de gros (« wholesale »). Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires combiné de 1 302,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Sur le segment B2C, le Groupe Numericable, intervenant sous la marque Numericable, est le seul câblo-opérateur en France (à l'exception de petits câblo-opérateurs régionaux, qui, ensemble, représentent moins de 1 % des réseaux câblés français), avec une couverture de presque 10 millions de foyers dans plus de 1 300 villes. Son réseau dessert les grandes agglomérations, ainsi que les régions à forte densité en France et offre une large gamme de produits et de services aux particuliers (*retail*) : télévision payante, fourniture d'accès à Internet haut et très haut débit et téléphonie fixe et mobile (opérée en tant que MVNO). Le Groupe propose également des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété et des offres fibre optique à des opérateurs tiers qui les commercialisent sous leur propre marque (produits dits « marque blanche / *White Label* »). Le Groupe estime qu'il dispose en France du réseau de fibre optique destiné aux particuliers le plus avancé, avec près de 5,0 millions de foyers desservis par la fibre optique, proposant actuellement, outre une offre de TVHD et de TV-3D, un téléchargement sur Internet à une vitesse allant jusqu'à 200 Mbps. Le segment B2C a généré un chiffre d'affaires combiné de 826,2 millions d'euros en 2012 (soit 63,4 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) et de 430,4 millions d'euros pour le premier semestre 2013 (soit 66,2 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe).

Sur le segment B2B, le Groupe Numericable, intervenant sous la marque Completel, estime être le deuxième opérateur alternatif le plus important à l'opérateur historique Orange, après SFR, et le premier opérateur alternatif en termes de réseau FTTO. Le Groupe s'appuie sur des installations et une infrastructure de communications en fibre optique de haut débit et à la pointe de la technologie. Le Groupe offre des services de données, notamment d'IP VPN (réseau privé virtuel sur IP), de LAN to LAN (réseau local), d'Internet, de services de sécurité, d'hébergement et de cloud computing, ainsi que des services voix, dont les appels vocaux, VoIP et Centrex. Le Groupe dispose d'un réseau fibre optique-DSL parmi les plus vastes en France, avec plus de 80 réseaux de fibre optique dans les grandes agglomérations (« MAN ») et 700 nœuds d'accès au réseau d'abonnés. Il fournit des services de télécommunications et des services liés à Internet aux utilisateurs finaux des secteurs professionnels et de l'administration publique dans des grandes agglomérations ciblées en France, principalement des clients reliés aux réseaux du Groupe (*on-net customers*). Le segment B2B a généré un chiffre d'affaires combiné de 323,2 millions d'euros en 2012 (soit 24,8 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) et de 151,4 millions d'euros pour le premier semestre 2013 (soit 23,3 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe).

Sur le segment wholesale, le Groupe Numericable est un acteur national de premier plan, proposant des services de gros en matière de connectivité des appels voix et des données, des services de gros s'appuyant sur l'infrastructure réseau en fibre optique et des offres triple-play DSL marque blanche. Il propose une large gamme de produits à une clientèle importante d'opérateurs nationaux et internationaux. Le Groupe répond aux besoins de l'ensemble du segment wholesale en France, en offrant à des opérateurs locaux, nationaux et virtuels présents en France et aux opérateurs internationaux intervenant en France, une alternative à Orange et SFR qui sont les deux principaux fournisseurs du segment wholesale. Ce segment a généré un chiffre d'affaires combiné de 153,1 millions d'euros en 2012 (soit 11,8 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) et de 68,2 millions d'euros pour le premier semestre 2013 (soit 10,5 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe).

Au 30 juin 2013, le Groupe fournissait ses services à environ 1,240 million d'abonnés B2C directs, environ 1,783 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) ainsi qu'à environ 463 000 utilisateurs finaux marque blanche et à environ 600 clients grandes entreprises privées et du secteur public ainsi qu'à 12 000 clients ME.

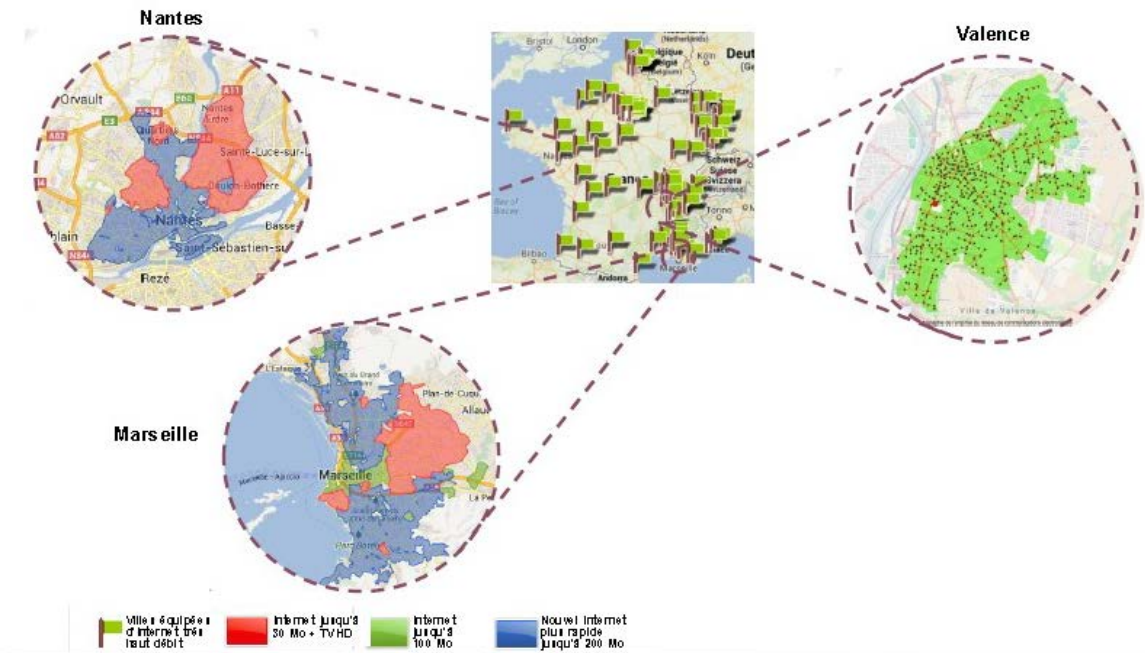
Le Groupe dispose d'un vaste réseau qui fournit à la fois des services de voix commutée et de données. Les activités B2C et B2B s'appuient chacune sur la capacité du backbone du Groupe. Au 30 juin 2013, la longueur totale des paires de fibre sur le réseau longue distance national est d'environ 13 000 kilomètres. Le réseau du Groupe comprend des connexions hybrides en fibres et en câble coaxial (« HFC ») destinées aux foyers, plus de 80 réseaux urbains en fibre optique connectant les sites des entreprises privées et du secteur public dans les quartiers d'affaires denses et un vaste réseau DSL couvrant ses lignes de voix commutée, avec 700 nœuds d'accès au réseau d'abonnés. Couvrant environ 35 % des foyers en France métropolitaine, ce réseau du Groupe est concentré dans les zones les plus densément peuplées mais ne couvre pas la totalité du territoire français.

Le réseau fibre optique/câble du Groupe est l'un des deux principaux réseaux français de bout en bout doté d'une vaste infrastructure de boucle locale, le second étant celui d'Orange. Au 30 juin 2013, le réseau du Groupe desservait 9,9 millions de foyers (soit environ 35 % des foyers français), dont environ 5,0 millions de foyers desservis par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0, environ 3,5 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 prévoit d'augmenter le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 foyers d'ici fin 2013 et a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de prises compatibles triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de base. 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 30 juin 2013. En outre, 85 % des foyers connectés au réseau du Groupe bénéficient d'une fréquence de 862 MHz (c'est-à-dire qu'ils sont aptes à recevoir les offres triple-play). La partie du réseau du Groupe déjà modernisée en FTTB et qui utilise la technologie EuroDocsis 3.0 offre actuellement une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps, qui correspond à la vitesse la plus rapide disponible en France à grande échelle, et qui permet aux clients du Groupe de connecter plusieurs appareils simultanément (tels qu'ordinateurs, télévisions, tablettes tactiles et smartphones) sans détériorer la qualité du signal de télévision ou du débit Internet. Le Groupe estime que cette vitesse de téléchargement et ses flux séparés pour la télévision et pour Internet lui confèrent un avantage sur ses concurrents. En outre, cette partie du réseau du Groupe est susceptible de supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 Mbps moyennant des dépenses d'investissement limitées pour le Groupe, et, à plus long terme et moyennant des dépenses d'investissements supplémentaires, pourrait potentiellement supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 1 Gbps. Par ailleurs, la partie du réseau du Groupe qui utilise la technologie EuroDocsis 2.0 offre une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 30 Mbps qui, selon le Groupe, est plus élevée que celle offerte par ses concurrents DSL. Les technologies de cryptage de télévision EuroDocsis 3.0 et EuroDocsis 2.0 permettent chacune au Groupe de proposer à ses abonnés B2C des offres triple-play ou quadruple-play et des services interactifs nécessitant de larges bandes passantes et bénéficiant d'une fréquence de 862 MHz. Le Groupe considère que la qualité de l'image de ses offres de télévision, en particulier pour les chaînes de TVHD, est supérieure à celle offerte par la technologie IPTV utilisée par ses concurrents sur les lignes DSL et que ceci deviendra un facteur de plus en plus déterminant, particulièrement pour les abonnés possédant un grand écran de télévision. Son décodeur, LaBox, comprend une interface optimisée pour regarder des vidéos YouTube HD sur écran de télévision grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé. Elle offre également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur Twitter ou Facebook sur le même écran de télévision.

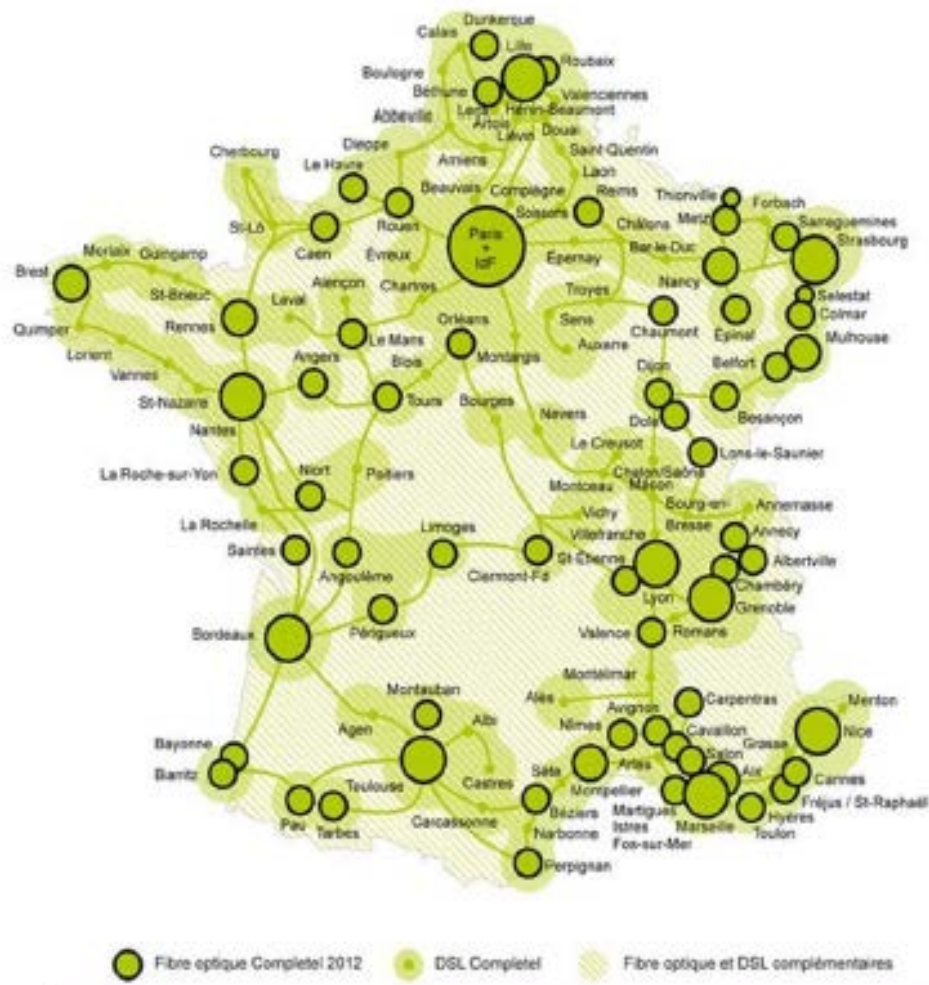
Le segment B2B du Groupe s'appuie sur des réseaux urbains en fibre optique situés dans les grandes agglomérations et installés dans plus de 80 quartiers d'affaires denses de France. L'existence de ces MAN permet, entre autres, de connecter de nouveaux clients B2B moyennant un investissement limité. Le réseau DSL du Groupe peut également connecter les sites des clients B2B qui sont plus éloignés. Au 30 juin 2013, le réseau de fibre optique du Groupe desservait plus de 10 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public, et son réseau DSL plus de 80 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public.

Le réseau du Groupe est exploité comme un réseau unique intégré. Le Groupe est partie à plusieurs IRU (droit d'usage irrévocable) à long terme avec Orange et à différents accords avec des collectivités publiques. Voir la Section 22.3 « Accords d'infrastructure et de de réseau » du présent document de base. 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 2012, le chiffre d'affaires combiné du Groupe s'est élevé à 1 302,4 millions d'euros et l'EBITDA combiné du Groupe était de 590,8 millions d'euros. Pour le premier semestre 2013, le chiffre d'affaires combiné du Groupe s'est élevé à 650,0 millions d'euros et l'EBITDA combiné du Groupe était de 295,7 millions d'euros.

6.2 PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DU MARCHÉ

Le marché français des télécommunications est le troisième plus gros marché en Europe, représentant un chiffre d'affaires total d'environ 49 milliards d'euros en 2012 (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 24,4 millions d'abonnements au haut débit fixe au 30 juin 2013 (Source : ARCEP). Disposer d'une bande passante plus large devient de plus en plus important pour les abonnés B2C. Il y avait 7 % de lignes très haut débit au 30 juin 2013 en France (source : ARCEP). 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 attendue entre 2013 et 2017, avec 28 % de lignes très haut débit prévues en France en 2017 (Source : IDC), contre 9 % en 2013 (Source : IDC). Sur le segment 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. La consommation de données B2B devrait continuer à augmenter (Source : IDC). Au 30 juin 2013, le Groupe détenait une part de marché de 76 % sur le marché du très haut débit (en tenant compte de ses offres marque blanche) (Source : ARCEP).

6.2.1 Marché B2C

Le Groupe est présent en France métropolitaine et s'adresse à une population d'environ 65 millions d'habitants et plus de 28 millions de foyers au 31 décembre 2012 (Source : IDC). Au 30 juin 2013, le réseau du Groupe desservait environ 9,9 millions de foyers, soit 35 % de foyers français.

En 2012, la France était la cinquième économie mondiale en termes de PIB (Source : Banque Mondiale). Son PIB par habitant en 2012 était d'environ 39 772 dollars américains, soit le 20^{ème} PIB par habitant le plus élevé dans le monde (Source : Banque Mondiale). La France comprend certaines des régions les plus densément peuplées d'Europe, notamment la région Ile de France, où le Groupe dispose d'une vaste couverture réseau. La densité élevée de population réduit le coût global associé au déploiement, à l'exploitation et à l'entretien de l'infrastructure de réseau et permet de mettre en place un marketing plus efficace. Les câblo-opérateurs qui interviennent en zone urbaine à forte densité de population bénéficient d'un accès facilité aux clients et de la modernisation et du maintien des réseaux à moindre coût.

Le segment B2C français est un segment mature, avec au 30 juin 2013, 87 % de 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 6 % de foyers disposant d'un accès à Internet très haut débit en 2012 (Source : Commission européenne, février 2013). Ce niveau de pénétration est faible par rapport aux pays voisins de la France où le taux de pénétration, en juillet 2012, s'élevait à 54 % en Belgique, 48 % aux Pays-Bas, et 11 % en Allemagne, respectivement (Source : Commission européenne, février 2013). Le Groupe estime qu'une telle sous-pénétration constitue 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. Cette opportunité est d'autant plus attractive qu'on estime que l'utilisation des lignes en câble et en fibre optique en France augmentera de 34 % par an entre 2013 et 2017, alors que l'utilisation des lignes DSL devrait se contracter de 4 % par an (Source : IDC).

Le marché français des télécommunications 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 un communiqué de presse de l'ARCEP d'avril 2013, 86,3 % 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. 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 base.

6.2.1.1 Concentration du secteur

La concentration 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 « dual-play » ou « double-play » (deux services fournis ensemble), « triple-play » (trois services – téléphonie, Internet, télévision – fournis ensemble) ou « quadruple-play » (ces trois services plus la téléphonie mobile fournis ensemble). La taille du marché Internet haut débit B2C en France en 2012 représentait environ 4,0 milliards d'euros (Source : IDC). 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, renforcent leur fidélité et attirent de nouveaux clients grâce à l'amélioration de la valeur des offres. Le Groupe considère qu'il a réussi et devrait continuer de réussir à inciter ses abonnés à la télévision par câble à souscrire des services complémentaires tels qu'Internet haut débit, téléphonie et télévision numérique. En effet, les clients du Groupe étaient abonnés à 2,48 services en moyenne (soit le nombre de « RGUs » par utilisateur individuel) au 30 juin 2013 contre une moyenne de 2,33 services au 30 juin 2012. Les clients du Groupe étaient abonnés à 2,41 services en moyenne au 31 décembre 2012, contre une moyenne de 2,27 et 2,09 services aux 31 décembre 2011 et 31 décembre 2010, respectivement. En outre, le Groupe a constaté une croissance de ses RGU individuels totaux, de 3 078 000 au 31 décembre 2010 à 3 110 000 et 3 207 000 aux 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, respectivement. Les RGU individuels totaux du Groupe au 30 juin 2013 s'élevaient à 2 295 000, contre 3 110 000 au 30 juin 2012.

Les offres « quadruple-play » sont disponibles sur le marché français depuis 2009 (Bouygues Télécom). SFR et Orange ont commencé à proposer des offres quadruple-play en 2010 et le Groupe a suivi en 2011. La pénétration de la téléphonie mobile en France a augmenté de façon régulière sur la période 2010-2012, passant d'un taux de pénétration pour l'ensemble de la population d'environ 93 % en 2010, à 96 % en 2011 et 101 % en 2013 (Source : IDC). La consommation de données sur les appareils mobiles a également augmenté de façon significative, avec un chiffre d'affaires généré par les services de données mobile passant d'environ 7,1 milliards d'euros en 2010, à 8,8 milliards d'euros en 2011 et à 9,5 milliards d'euros en 2012 (Source : IDC). En outre, l'entrée de Free sur le marché en janvier 2012 a eu un impact significatif sur le marché du mobile, entraînant une concurrence accrue et des réductions de prix.

Au 31 décembre 2012, le Groupe détenait une part de marché d'environ 4,1 % du marché des offres triple-play sur la base du nombre total d'abonnés en France et une part de marché d'environ 15 % sur la base du nombre d'abonnés connectés au réseau du Groupe (Source : ARCEP). A la même date, Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom détenaient environ 41 %, 23 %, 21 % et 7 %, respectivement, du marché des offres triple-play, sur la base du nombre total d'abonnés en France (Source : estimations du Groupe).

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, Free et SFR. 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. Free et SFR ont également commencé à déployer des réseaux FTTH. Au 30 juin 2013, environ 415 000 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. En s'appuyant sur son câble coaxial situé à l'intérieur des immeubles pour atteindre l'appartement de chaque client, la technologie FTTB permet au Groupe d'intégrer verticalement plus de clients pour un coût faible et ce plus rapidement que les opérateurs qui déploient le FTTH. A ce jour, le déploiement de la technologie FTTH a été lent et coûteux par rapport à celui du FTTB. Les dépenses d'investissement du Groupe pour le déploiement de la technologie FTTB s'élèvent en moyenne à environ 50 euros par prise.

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 24,4 millions d'abonnements haut débit au 30 juin 2013 (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 néanmoins un taux de pénétration relativement peu élevé. Le Groupe estime qu'une telle sous-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). En France, en 2012, 19,4 millions de personnes étaient équipées d'un smartphone, 2,6 millions de foyers avaient une tablette et 3,1 millions de foyers une télévision connectée : le nombre moyen d'écrans par foyer a augmenté d'environ 4 écrans en 2009 à 6,3 écrans en 2013, reflétant un besoin de bande passante estimé à 80 Mbps par foyer avec des écrans multiples (Source : Médiamétrie/GfK, Février 2012).

Les principales technologies d'accès à Internet haut débit sont la DSL 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. Alors que le taux de pénétration du marché français du haut débit par nombre de foyers est similaire à celui des autres marchés européens, la croissance des taux de pénétration du marché du haut débit semble être plus rapide. Le taux de pénétration du haut débit, sur la base du nombre de foyers, a progressé de manière significative au cours des cinq dernières années et s'élevait à environ 75 % au 31 décembre 2012, contre environ 50 % au 31 décembre 2007 (Source : IDC). A titre de comparaison, au 31 décembre 2012, les taux de pénétration du haut débit, calculé par rapport au nombre de foyers, s'élevaient à environ 76 % aux Pays-Bas et 60 % en Allemagne (Source : IDC). Les taux de pénétration au 31 décembre 2007 étaient de 66 % aux Pays-Bas et 42 % en Allemagne (Source : IDC).

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

La DSL est la première plateforme d'accès à Internet haut débit en France, comptant 22,2 millions d'abonnements au 30 juin 2013 et représentant environ 91 % 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 la 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.

La 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 peuvent toutefois être moins élevées en pratique. Alors que l'on estime que le câble permet d'atteindre 91,4 % de la vitesse de téléchargement annoncée dans les publicités, dans certaines situations les services DSL ne

permettent d'atteindre que 63,3 % de la vitesse de téléchargement annoncée (Source : Commission européenne). 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 existant. 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 important 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 2013, le nombre d'abonnés à Internet haut débit FTTH s'élevait à environ 415 000, représentant environ 23,5 % du marché français d'Internet très haut débit, et environ 2,4 millions de foyers pouvaient être connectés aux réseaux FTTH (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. En juin 2013, Orange a annoncé espérer couvrir presque 60 % de l'ensemble des foyers français en fibre optique d'ici 2020 et ceci grâce à ses propres investissements. Orange et SFR ont chacun annoncé qu'ils sont prêts à coopérer avec les collectivités locales pour identifier des solutions afin de couvrir les 40 % des foyers restants, selon une approche favorisant des plans de déploiement complémentaires et une efficacité globale. Le déploiement des réseaux FTTH implique toutefois un investissement lourd de la part des opérateurs (estimé par l'ARCEP à environ 400 euros à 2 000 euros par foyer connecté en FTTH), le déploiement vertical devant être réalisé dans chaque immeuble et dans chaque foyer cible. Il en résulte souvent des complexités et les opérateurs doivent chercher à obtenir l'accord des syndicats de copropriété et/ou des gestionnaires d'immeubles (et doivent, par conséquent, collaborer étroitement avec eux). De telles complexités associées à la pression financière à laquelle sont actuellement soumis les concurrents du Groupe résultant de la guerre des prix sur le marché du mobile pourraient retarder le déploiement de la fibre optique sur le territoire français.

La VDSL2 pourrait apparaître comme une solution intermédiaire, bien qu'apportant une réponse partielle. Les réseaux DSL pourraient en effet être modernisés 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 environ 50 Mbps (Source : ARCEP). Orange a annoncé qu'il lancerait un beta test de la VDSL pour certains abonnés B2C sur son réseau à compter de septembre 2013. SFR et Free ont également annoncé qu'ils permettraient aux clients existants situés dans une zone éligible à la VDSL2 de passer à cette technologie (pour autant qu'elle soit déployée par Orange sur sa boucle locale). En revanche, comme toute technologie basée sur la DSL, et encore plus que pour la DSL, l'efficacité de la VDSL est limitée par la distance par rapport au point d'accès à la boucle locale. On estime que pour des distances supérieures à un kilomètre, les vitesses de bande passante offertes par la VDSL2 présenteront un niveau similaire à celui des réseaux DSL traditionnels (Source : ARCEP). A partir de cette distance, ZDnet a estimé qu'actuellement seuls 16 % des foyers français seraient en mesure de bénéficier des vitesses de transmission plus élevées grâce à la VDSL2

et seuls 6 % verraient leur vitesse de téléchargement dépasser 30 Mbps. Compte tenu de la couverture géographique et technique prévue de la VDSL2, le Groupe estime que dans les zones couvertes par le réseau fibre/câble du Groupe, moins de 8 % des lignes bénéficieraient d'une vitesse plus élevée que celle actuellement fournie par l'ADSL2+.

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 2013, les abonnés au très haut débit représentaient environ 7,2 % de la totalité des abonnements Internet haut débit, mais le Groupe était le premier acteur sur ce marché (Source : ARCEP). 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 limitées 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 l'année 2010 et le deuxième trimestre 2013 (Source : ARCEP) :

(en milliers)	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
Nombre d'abonnés haut débit et très haut débit sur réseaux fixes.....	21 327	22 737	23 959	24 365
Nombre d'abonnés haut débit	20 864	21 389	22 353	22 600
dont abonnés xDSL	19 858	20 984	21 962	22 225
dont autres abonnés haut débit	1 006	405	391	375
Nombre d'abonnés très haut débit	464	1 348	1 606	1 765
dont abonnés très haut débit \geq 30 et $<$ 100 Mbps	346 ⁽¹⁾	685	670	660
dont abonnés très haut débit \geq 100 mbps.....	-	466	621	690
dont abonnés FTTH ⁽²⁾	118 ⁽²⁾	197 ⁽³⁾	314 ⁽³⁾	415 ⁽³⁾
Evolutions du nombre total d'abonnés haut et très haut débit				
Accroissement net sur un an, en millions	1 490	1 390	1 222	1 050
Accroissement net sur un an, en %	7,5 %	6,5 %	5,4 %	5 %

(1) Inclut tous types de très haut débit.

(2) Inclut la connexion FTTB (*Fiber-To-The-Building*) (qui est un composant mineur).

(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 31 décembre 2012, le Groupe comptait 1,23 million d'abonnés numériques individuels (classifié comme abonnés très haut débit par l'ARCEP), sur un total de 1,61 million 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. Au 31 mars 2013, il y avait, sur le marché français, 33,4 millions d'abonnés 3G mobile actifs et, au 30 juin 2013, un nombre global de 74,8 millions d'abonnés à la téléphonie mobile (Source : ARCEP). La capacité des réseaux des opérateurs mobiles peut être encore améliorée par le déploiement du réseau *Long Term Evolution* (« LTE ») (également connu sous le nom de 4G), 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. Néanmoins, les opérateurs Internet haut débit mobile offrent actuellement des vitesses et des capacités bien moins élevées que les câblo-opérateurs et opérateurs DSL.

Le tableau suivant présente un comparatif de prix mensuels pour certaines offres triple- et quadruple-play du Groupe et de ses concurrents :

	Triple-Play	Quadruple-Play
Bouygues Télécom BBox Sensation Fibre	€37,90	€60,89 (1 mois offert + 3 mois remboursés)
Free Freebox révolution fibre	€37,97	€33,90
SFR Fibre	€40,99	€60,98 €(47,98€pendant 1 an)

Orange LiveBox Play Fibre.....	€42,90	67,90€
Numericable Power 4 Fibre.....	€44,90 (€37,90 pendant 1 an)	€33,90

Par contre, les offres de concurrents citées ci-dessus ne comprennent pas la télévision CanalSat, auquel un abonnement peut être rajouté et souscrit auprès du Groupe Canal+.

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 26,6 millions de foyers équipés d'un téléviseur et un taux de pénétration combiné de la télévision payante d'environ 74 % au 31 décembre 2012 (prévu d'augmenter à 81 % 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 et les systèmes terrestres (TNT). 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, 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 milliards d'euros en 2011 (Source : *Digiworld Yearbook 2012*). Bien que les opérateurs historiques de télévision payante doivent faire face à la concurrence 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 contribuent à la pérennité de la télévision payante (faible sensibilité aux prix et faible taux de résiliation). Au 31 décembre 2012, on comptait environ 18,9 millions d'abonnés aux services de télévision payante en France, répartis comme suit : 47,7 % utilisaient l'IPTV, 32,3 % le satellite, 13,2 % le câble et 6,8 % la TNT (Source : ScreenDigest).

Le Groupe est le deuxième plus important opérateur en termes d'offres de télévision payante après le Groupe Canal+ (Source : estimations du Groupe), avec un nombre d'abonnés de 1,148 million au 30 juin 2013. 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 31 décembre 2012, Canal+ comptait 11,4 millions d'abonnés à ses offres en France et en Afrique francophone (Source : Rapport annuel 2012 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 la DSL.

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 80 chaînes, €24,90 par mois), CanalSat Séries Cinémas (environ 20 chaînes, €19,90 par mois), CanalSat Panorama et CanalSat Séries Cinéma ensemble (39,90€ par mois). Il y a aussi l'offre Grand CanalSat qui inclut CanalSat Panorama, CanalSat Séries Cinéma et des options (d'autres chaînes) pour €58,90 par mois (€64,90 par mois avec chaînes adultes). Les chaînes Foot+, beIn Sport et le Pass VOD 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 satellite est moins largement disponible en zones urbaines en raison des restrictions à l'installation de paraboles satellite. En outre, la technologie actuelle des équipements ne permet pas d'offrir de services de télévision interactive, tels que la VOD, par satellite. Par ailleurs, bien qu'ils puissent nouer des partenariats avec des fournisseurs d'accès à Internet haut débit et de services de téléphonie fixe, les opérateurs satellite ne peuvent pas fournir directement l'ensemble des produits d'une offre triple-play, ce qui constitue un inconvénient significatif par rapport aux câblo-opérateurs ou opérateurs DSL qui sont eux capables d'offrir l'ensemble des trois services sur leurs réseaux. 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

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 leur position de leaders 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 base. Le territoire actuellement couvert par le réseau DSL du Groupe est petit et couvre environ 10 000 abonnés individuels. 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. En l'état actuel des technologies disponibles, le Groupe estime que les opérateurs triple-play sur DSL comme Orange, Free et SFR auront des difficultés à offrir le même niveau de services que celui qui peut être fourni sur les réseaux de fibre optique/câble (en particulier, la visualisation de plusieurs programmes de télévision/VOD sur plusieurs écrans et la visualisation et l'enregistrement simultanés de programmes de télévision/VOD) sans avoir recours à des investissements considérables pour prolonger la fibre optique au plus proche du foyer de l'abonné. 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+. En France, au 31 décembre 2012, environ 20 % des abonnés B2C aux services de télévision numérique reçoivent ces services par les réseaux TNT (que ce soit la TNT gratuite ou la TNT payante) (Source : ScreenDigest). La TNT n'offre actuellement qu'un nombre limité de chaînes et aucun services de télévision interactive, fournissant surtout de la télévision gratuite, mais la qualité de l'image fournie est bonne.

(v) *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 et Apple, sont déjà devenus des concurrents et devraient se renforcer à l'avenir. 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 ; par exemple, aux Etats-Unis, Netflix et Hulu diffusent des programmes OTT. 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. Ces fournisseurs ou d'autres fournisseurs de contenus web pourraient commencer à commercialiser des offres en France et accroître la pression concurrentielle de façon significative sur le marché français. 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. 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 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

En 2012, la taille du marché français de la téléphonie mobile représentait de 21,6 milliards d'euros (Source : IDC). Au 30 juin 2013, on comptait un total de 74,8 millions d'abonnés en France, contre 70,5 millions un an auparavant (Source : ARCEP). Le taux de pénétration de la téléphonie mobile en France au 31 décembre 2012 était de 101 % (Source : IDC). Les clients par abonnement représentaient 77,8 % du marché, tandis que les clients prépayés représentaient 22,3 % (Source : ARCEP). La croissance du nombre d'abonnements mobiles provient principalement du segment des contrats d'abonnement qui a connu une croissance d'environ 11,6 % entre le 30 juin 2012 et le 30 juin 2013. Le segment des contrats prépayés a diminué de 9,5 % au cours de la même période, en partie en raison de la tendance des opérateurs à amener les abonnés vers une facturation mensuelle potentiellement plus élevée car comprenant un accès à Internet, ainsi que du lancement d'offres d'abonnement à très bas prix (c'est-à-dire des options gratuites sur les offres triple-play et offres seules à 2 euros) par les opérateurs français à la suite de l'entrée de Free sur le marché du mobile en janvier 2012, comme décrit ci-après.

Pendant de nombreuses années, il n'y avait que trois opérateurs de réseau mobile en France : Orange, SFR et Bouygues Télécom. 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 sans téléphone, réduit à 15,99 euros 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 aussi un forfait mobile à 2 euros par mois sans téléphone, réduit à 0 euro pour ses abonnés DSL, qui inclut 60 minutes d'appels et 60 SMS. Ces offres ont transformé ce marché, notamment en introduisant des formules à bas prix sans téléphone subventionné. Free a attiré 6,8 millions d'abonnés à la téléphonie mobile en moins d'un an soit environ 10,3 % du marché de la téléphonie mobile au 30 juin 2013 (Source : Communiqué de presse (Septembre 2013) d'Iliad). L'entrée de Free a eu un impact profond qui se poursuit actuellement, la concurrence s'étant intensifiée, les autres opérateurs introduisant des marques *low-cost* (tels que B&You (l'offre mobile *low-cost* de Bouygues Télécom), Sosh (l'offre mobile *low-cost* d'Orange) et Red (*i.e.*, l'offre mobile *low-cost* de SFR)) et les prix ayant diminué : l'ARPU moyen mobile par mois sur le marché français du mobile a baissé d'environ 17 %, de 32,9 euros au 31 décembre 2011 à 26,3 euros au 30 juin 2013 (Source : *World Cellular Information Service*).

Au cours des dernières années, les opérateurs de réseau mobile virtuel (« *MVNO* ») tels que Virgin Mobile, NRJ Mobile et le Groupe ont également utilisé les réseaux des opérateurs mobiles pour vendre des produits de téléphonie mobile sous leur propre marque. La migration des clients vers les *MVNO* semble s'être stabilisée, l'ensemble des *MVNO* représentant au 30 juin 2013 une part combinée de marché de 10,9 % du marché du mobile en France métropolitaine, contre une part combinée de 11,3 % au 30 juin 2012 (Source : ARCEP).

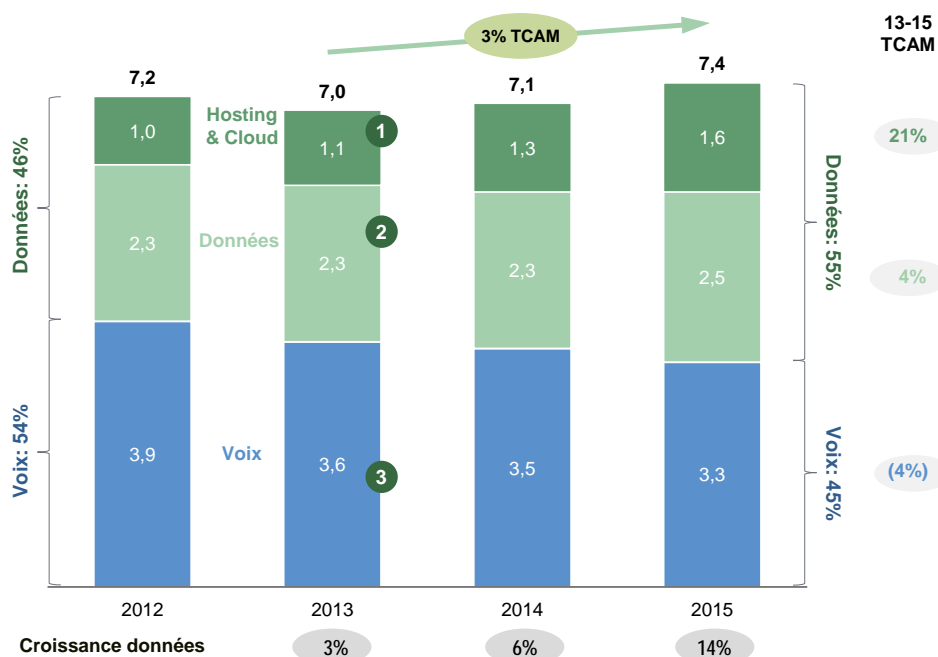
Alors que le marché français des services de téléphonie mobile poursuit sa croissance en termes d'abonnés, les niveaux des prix baissent en raison, entre autres, d'une concurrence accrue et d'une évolution vers des contrats illimités, sans téléphone, post-payés et sans engagement de durée, et d'un déclin marqué du nombre de clients prépayés. L'exposition du Groupe à la pression de plus en plus grande sur le marché du mobile est néanmoins limitée, dans la mesure où sa clientèle B2C mobile est réduite et son activité focalisée sur la fourniture de services d'accès à Internet à très haut débit et de télévision payante.

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. Au cours des dernières années, la consolidation qui a affecté tout le secteur a drastiquement réduit le nombre de concurrents sur ces segments. Le marché B2B des moyennes et grandes entreprises est très concurrentiel, avec trois acteurs principaux sur le marché : Orange, SFR et Completel. Ces mêmes acteurs ainsi que d'autres de taille plus petite, tels que Colt et Bouygues Télécom, sont en concurrence principalement sur le segment des entreprises de taille moyenne. Le marché des petites entreprises est dominé par l'opérateur historique, Orange.

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 sont généralement satisfaits avec des 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.

Le Groupe prévoit une croissance des services de nouvelle génération et de la consommation de données :



TCAM : taux de croissance annuel moyen

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. 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.

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 ;
- 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 ME 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 grandes entreprises 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 entreprises de taille moyenne sont plus susceptibles de faire appel 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. Alors que les entreprises de taille moyenne s'attendent à ce que les opérateurs fournissent une infrastructure sur mesure et sécurisée jusqu'au niveau « *intergiciel* », les petites entreprises ont tendance à préférer une solution groupée telle que « 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.

Le Groupe estime que la taille des marchés des grandes entreprises (de plus de 1 000 salariés), des moyennes entreprises (entre 20 et 1 000 salariés) et des TPE est en 2012, de respectivement 3,1 milliards d'euros, 3,4 milliards d'euros et 0,7 milliard d'euros. Il estime que le marché français représente environ 1 900 grandes entreprises, environ 155 000 sites (environ 80 sites par entreprise) et une valeur moyenne mensuelle de

contrat d'environ 130 000 euros. Le Groupe estime que le marché français représente environ 290 000 entreprises moyennes, environ 507 000 sites (moins de 2 sites par entreprise) et une valeur moyenne mensuelle de contrat d'environ 1 200 euros.

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, le marché de gros des télécommunications est dominé par Orange et SFR, dont les parts de marché varient selon les segments. SFR domine sur le marché de gros voix, avec 60 % de part de marché au 31 décembre 2012 (Source : estimations du Groupe). Sur le marché de gros des données, Orange domine, et les opérateurs locaux jouent un rôle important. Sur le marché de gros des services de fibre optique, Orange est clairement le leader avec une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2012 (Source : estimations du Groupe). Le Groupe estime qu'il détient une part de marché comprise entre environ 10 et 20 % dans ces trois secteurs.

- *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 puisqu'il y a peu ou pas de différence en termes de qualité de services parmi 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 base. 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, pour être l'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 base.

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 FORCES ET ATOUS CONCURRENTIELS DU GROUPE

6.3.1 Une concentration sur les segments les plus attractifs d'un des plus importants marchés des télécommunications en Europe

Le marché français des télécommunications est le troisième plus important en Europe. Il a généré un chiffre d'affaires total d'environ 49 milliards d'euros en 2012 (Source : IDC, ScreenDigest). L'activité du Groupe est centrée sur les secteurs qui présentent des perspectives de croissance particulièrement attractives : Internet très haut débit fixe, télévision payante et services B2B de nouvelle génération (soit, services de données avancés, IP VPN, hébergement et services de *cloud*).

Internet très haut débit. La France est l'un des marchés les plus importants d'Europe en termes d'accès à Internet haut débit fixe, avec environ 24,4 millions d'abonnements au haut débit fixe (*i.e.*, un taux de pénétration de 87 % des foyers français) au 30 juin 2013 (Source : ARCEP). Le taux de pénétration en termes d'accès à Internet très haut débit est, néanmoins, relativement peu élevé, avec environ 6 % de lignes haut débit en France au 31 décembre 2012, en particulier si l'on compare aux autres pays européens comme la Belgique (54 %), les Pays-Bas (48 %), et l'Allemagne (11 %) (Source : Commission européenne, février 2013). Ce taux de pénétration devrait augmenter rapidement dans les années à venir, en raison de la demande croissante de bande passante plus large dans les foyers et d'une consommation plus élevée du fait des nouveaux modes d'utilisation. IDC prévoit un taux de croissance annuel moyen d'environ 34 % entre 2013 et 2017, le taux de pénétration devant alors atteindre 28 % des connexions haut débit en France en 2017. Les smartphones, les tablettes tactiles et les autres appareils multimédia continuent à se multiplier et le nombre d'écrans par foyer continue à augmenter. Le taux d'utilisation de données par utilisateur continue à augmenter, en lien avec la multiplication des sources de contenu (y compris les fournisseurs de contenu OTT tels que YouTube, DailyMotion et des sites de réseaux sociaux tels que Facebook et Twitter) et l'augmentation de l'utilisation de données à forte intensité (vidéos, jeux, réseaux sociaux, etc.). Cette progression du nombre d'écrans (smartphones, tablettes tactiles, appareils multimédia, etc.) et de sources de contenu est rendue possible par des vitesses de téléchargement plus rapides proposées par les fournisseurs de télécommunications et, simultanément, accroît ce besoin, ce qui rend l'avantage du réseau fibre optique/câble du Groupe de plus en plus pertinent. Du fait des avantages structurels actuels de son réseau et du réseau FTTH peu développé jusqu'à présent de ses concurrents (voir ci-après), le Groupe est, au 30 juin 2013, de loin, le leader actuel du marché émergent du très haut débit en France, avec une part de marché de 58 % (76 % en incluant les clients marque blanche) (Source : ARCEP) et est bien positionné pour bénéficier de la démocratisation de l'Internet très haut débit.

Télévision payante. Le marché français de la télévision est également l'un des plus importants en Europe, avec un taux de pénétration de la télévision payante d'environ 74 % au 31 décembre 2012 (Source : ScreenDigest). Comme sur les autres marchés européens, le comportement des consommateurs français de services de télévision est en train d'évoluer. Comme mentionné ci-dessus, les consommateurs disposent à la fois d'un nombre croissant d'écrans et de moyens de consommer du contenu. Sur le marché de la télévision payante, de nouveaux standards (HD, 4kHD, Ultra HD, 3D, etc.) et des services à la demande (VOD, télévision en replay) se sont également développés. Le réseau fibre optique/câble du Groupe et sa technologie unique multi-flux permettent au Groupe de proposer des services d'une haute qualité en phase avec l'évolution de l'utilisation et des exigences des clients. La technologie multi-flux permet notamment au Groupe de fournir une télévision de très bonne qualité sans diminuer la bande passante disponible pour le téléchargement ou la diffusion de contenu par Internet. Le Groupe fournit également à ses clients le meilleur

contenu disponible et un grand choix de chaînes HD, jusqu'à 57 chaînes de télévision en replay, le premier catalogue de VOD sur le marché, des services de vidéo OTT intégrés et des applications de réseaux sociaux innovantes.

Services B2B de nouvelle génération. Le marché français des télécommunications B2B a connu un changement structurel ces dernières années, marqué par le déclin des services de voix commutée traditionnels et par la croissance et à la complexification des services VoIP et de données. Les besoins en services de données des entreprises de taille moyenne (le « marché des entreprises moyennes »), notamment, ont évolué, nécessitant une capacité de bande passante plus élevée et devenant plus complexes. Les besoins des clients en termes de très haut débit favorisent les acteurs disposant d'une couverture de réseau étendue, dont le Groupe qui est doté d'un réseau dense constitué de 80 MAN et d'une connexion en fibre optique directe aux sites principaux des clients, permettant des vitesses symétriques élevées et une fiabilité de service. Parallèlement à l'évolution des besoins du marché, le Groupe a également développé des solutions de données de pointe, y compris l'« infrastructure en tant que service » et l'IP-VPN. Il estime, par conséquent, qu'il est bien positionné pour tirer profit du potentiel de croissance de rentabilité sur le marché des entreprises moyennes, grâce à sa couverture réseau entièrement numérique, principalement fondée sur l'IP et sa capacité à proposer des solutions de données adaptées à forte valeur ajoutée.

Dynamique concurrentielle favorable. Le marché français des télécommunications B2C a été récemment modifié à la suite de l'arrivée d'un quatrième opérateur mobile au début de l'année 2012, Free, qui a acquis 5,2 millions de clients l'année de son entrée et au 30 juin 2013 en avait 6,8 millions. Ce changement a profondément affecté les opérateurs de réseaux mobiles existants (Orange, SFR, Bouygues Télécom), diminuant leur part du marché mobile et les résultats associés. Récemment, l'attention des concurrents du Groupe s'est donc concentrée sur la recherche d'une réponse à ces évolutions importantes du marché mobile. L'augmentation de la concurrence entre les opérateurs de réseaux mobiles se matérialise également dans la 4G pour laquelle les concurrents du Groupe supporteront des dépenses d'investissement importantes dans les années à venir. En tant qu'opérateur de réseau mobile virtuel (« MVNO ») avec une stratégie mobile avant tout défensive, le Groupe n'a pas été affecté de manière significative par cette dynamique concurrentielle défavorable sur le marché mobile, ce qui lui a permis de concentrer entièrement ses efforts et ses investissements vers les activités d'Internet et de télévision payante. Le Groupe considère qu'une telle évolution a déjà eu lieu sur le marché du haut débit fixe qui comprend aujourd'hui cinq acteurs établis, chacun ayant une base de clients importante. Le marché du très haut débit fixe, plus stable, a permis une stabilité ou une augmentation des ARPU fixes au cours des dernières années (Orange enregistrant un ARPU fixe de 35,1 euros en 2011 et de 34,3 euros au premier semestre 2013, Iliad (Free) enregistrant un ARPU fixe de 35,5 euros en 2011 et de 35,9 euros au premier semestre 2013), montrant que les clients sont prêts à payer pour des débits et une capacité de bande passante plus élevés.

Sur le marché B2B, l'opérateur historique (Orange) détient une part de marché très importante et SFR et le Groupe sont les deux acteurs alternatifs les plus importants. Le Groupe estime que sa part de marché B2B a augmenté d'environ 4 points sur la période 2007-2012. Le Groupe estime que cette augmentation s'est faite principalement au détriment de l'opérateur historique.

Exposition globale au marché. Le Groupe intervient sur le marché B2C, le marché B2B et le marché de gros. Même si le Groupe met l'accent sur les segments qui, selon lui, présentent des perspectives de croissance les plus attractives, sa présence sur plusieurs segments de marché lui permet de tirer parti d'opportunités sur chacun de ces marchés et d'optimiser l'utilisation de son réseau.

6.3.2 Un avantage réseau fondamental

Le Groupe bénéficie actuellement d'un avantage réseau fondamental sur le marché français. Le réseau du Groupe est actuellement l'unique réseau alternatif central de bout en bout, doté d'une vaste infrastructure de boucle locale. Bénéficiant d'une technologie très avancée, il fournit des vitesses de téléchargement élevées et s'appuie sur un backbone puissant. Son réseau câblé est relativement récent (construit dans les années 80 et 90), par rapport aux paires de cuivre des réseaux DSL d'autres câblo-opérateurs européens (construits, pour la plupart, dans les années 50) et il tire profit de son statut de précurseur dans le domaine de la fibre optique sur le territoire français. Fonctionnant comme un réseau unique sur un seul backbone, les trois segments du Groupe profitent de synergies et d'optimisations de coûts.

Sur le segment B2C, le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0 du Groupe fournit actuellement aux clients une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps, desservant environ 5,0 millions de foyers au 30 juin 2013, alors que le nombre de foyers desservis par les réseaux FTTH déployés par Orange, Free et SFR est resté bien inférieur. Même la portion du réseau du Groupe qui n'a pas été modernisée et qui n'est équipée qu'en EuroDocsis 2.0 (3,5 millions de foyers au 30 juin 2013) fournit aux clients une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 30 Mbps, plus rapide que la vitesse la plus élevée des réseaux DSL de ses concurrents. Le réseau du Groupe atteint une densité de nœuds d'environ 200 foyers par nœud sur la portion du réseau qui a été modernisée avec la technologie FTTB. A titre de comparaison, Telenet atteint une densité de 749 foyers par nœud, Kabel Deutschland atteint une densité de plus de 1 000 foyers par nœud et Ziggo atteignait une densité de 1 500 foyers par nœud à la date de son introduction en bourse en 2012. Cette densité de nœuds limite la nécessité de mise en cascade et de fractionnement des amplificateurs. Elle fournit également une base solide pour l'augmentation des vitesses de bande passante qui peuvent être demandée à l'avenir par la clientèle B2C.

Sur le segment B2B, le réseau très dense du Groupe combine des anneaux MAN de fibre optique dans 80 quartiers d'affaires et des connexions DSL dans les lieux plus éloignés. Le Groupe ayant investi dans ses propres MAN, il peut désormais connecter des clients à son réseau par fibre optique moyennant des dépenses d'investissement additionnelles limitées. Le Groupe estime que les connections directes fondées sur des accès complémentaires fibre optique et DSL sont la meilleure réponse technique aux besoins des clients en termes de largeur de bande passante requise, de complémentarité technologique et géographique et de contrôle de bout en bout de la qualité du service.

Le Groupe est propriétaire d'une proportion élevée de son réseau (boucle locale, anneaux MAN et backbone), ce qui, en complément du niveau important de ses investissements réseaux passés lui confère un avantage de coûts par rapport aux autres opérateurs alternatifs concurrents, qui doivent s'appuyer, dans une certaine mesure, sur les réseaux ou la technologie d'autres opérateurs afin de fournir leurs services. Le fait d'être propriétaire d'une proportion élevée de son réseau permet au Groupe de contrôler ses coûts, de déterminer les dépenses d'investissement supplémentaires les plus rentables et de générer des marges plus importantes. Afin de reproduire cette structure de coûts, les autres opérateurs devraient construire leurs propres réseaux et donc procéder à des investissements très coûteux et risqués.

Les concurrents du Groupe ont, jusqu'à présent, été lents dans le déploiement de leurs propres réseaux FTTH et FTTC, la couverture en fibre optique d'Orange étant une des plus faibles pour un opérateur historique en Europe (couvrant seulement 9 % des foyers en France, contre une couverture par l'opérateur historique de 29 % aux Pays-Bas (fibre optique), 36 % en Allemagne (fibre optique) et 86 % en Belgique (y compris en VDSL2)) (Source : rapports annuels de KPN, Deutsche Telekom et Belgacom). Par ailleurs, le déploiement du FTTH jusqu'à présent ne couvre pas de manière significative les mêmes foyers que le réseau FTTB du Groupe ; en partie parce qu'il concerne essentiellement des immeubles de plus de 12 foyers, alors que le réseau FTTB du Groupe dessert à la fois des immeubles de plus de 12 foyers (environ 55 % des foyers desservis) et de moins de 12 foyers (environ 45 % des foyers desservis). Compte tenu de cet élément ainsi que d'une couverture géographique différente, le Groupe estime qu'il dispose actuellement d'un avantage fibre sur environ 38 % de son réseau et d'un avantage 862 MHz sur environ 66 % de son réseau. Le réseau en fibre optique actuel du Groupe dépasse également la couverture qui pourrait être atteinte dans un futur proche avec d'autres technologies, telles que la VDSL2, dont la vitesse offerte est limitée par la distance entre le point d'accès à la boucle locale et les foyers). Le Groupe continue à moderniser son réseau et prévoit de porter le nombre de foyers connectés par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 foyers d'ici fin 2013 et a l'intention de faire passer l'intégralité des 3,5 millions de prises compatibles triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocis 3.0 d'ici fin 2016. Cette modernisation est plus simple et dans l'absolu moins coûteuse à mettre en œuvre que le déploiement attendu et en partie en cours des réseaux FTTH des concurrents du Groupe, le Groupe pouvant continuer à utiliser le câble déjà installé dans les immeubles concernés, sans avoir à mettre en place un déploiement vertical (nécessitant l'accord des gestionnaires d'immeubles). Il est à noter néanmoins que le déploiement des réseaux FTTH pourrait bénéficier du programme d'investissement du gouvernement qui en réduirait son coût pour les opérateurs et pourrait donc le stimuler. En outre, la modernisation continue du réseau du Groupe est facilitée par sa longue expérience dans le domaine et ses bonnes relations avec les collectivités et autorités locales. Le Groupe rénove également son réseau en permanence pour les clients B2B, au rythme des avancées technologiques et de leurs attentes.

A l'avenir, le Groupe s'attend à ce que les avantages liés à son réseau demeurent, compte tenu des modernisations FTTB qu'il envisage et du déploiement FTTH qui pourrait s'avérer lent et onéreux pour ses concurrents.

6.3.3 Des innovations et technologies de pointe

Sur l'ensemble des segments sur lesquels il intervient, le Groupe présente une expérience solide en termes d'innovations, et estime que la supériorité de sa technologie est un des facteurs clé de différenciation.

Le Groupe considère que, sur le marché B2C, LaBox est actuellement le décodeur TV le plus avancé ; il a également été bien accueilli par le marché (élu meilleur décodeur TV sur le marché français par un sondage mené par le magazine Capital en février 2013). Le Groupe estime qu'il est l'un des premiers opérateurs à utiliser un logiciel basé sur HTML5 dans un décodeur TV, ce qui lui a permis de finaliser un produit haut-de-gamme plus rapidement qu'il n'aurait été possible avec les technologies utilisées habituellement. Le Groupe considère qu'il est également le premier en France à proposer un décodeur TV qui comprend un accès à Internet optimisé et intégré à la télévision du client, avec un accès facile à Facebook, Twitter, YouTube et Google et des fonctionnalités adaptées à la télévision, telles qu'un moteur de recherche YouTube personnalisé compatible avec la télécommande à clavier de LaBox ainsi que la possibilité d'utiliser son smartphone ou sa tablette tactile comme télécommande. LaBox intègre également le processeur Intel le plus avancé (Intel Groveland). En outre, grâce à LaBox, le Groupe introduit en permanence sur le marché une large gamme de nouveaux produits et services afin d'améliorer l'expérience du client, y compris, récemment, des services multi-écrans et des services d'accès à Internet sur écran de télévision.

Sur le segment B2B, le Groupe est un leader technologique, fournissant des solutions de données de pointe. Il dispose de trois centres de données à Paris, Lyon et Rouen et fournit les services de données les plus récemment développés, notamment « l'infrastructure en tant que service » et l'IP-VPN connectant une multitude de sites ainsi que des services d'appels vocaux, y compris le service Centrex IP.

6.3.4 Une proposition commerciale gagnante

Se fondant sur la supériorité technologique de son réseau et sur des offres innovantes, le Groupe fournit des produits et des services qui sont actuellement parmi les plus attractifs du marché français.

Internet très haut débit. Le réseau du Groupe lui permet de fournir à ses clients un accès à Internet très haut débit avec une vitesse actuelle allant jusqu'à 200 Mbps, ce qui correspond à la vitesse la plus élevée disponible à grande échelle sur le marché français. Le réseau du Groupe a été spécifiquement construit et modernisé pour répondre aux demandes actuelles de débit et de capacité de bande passante plus élevées des clients et le Groupe estime qu'il continuera à attirer de nouveaux clients dans les années à venir.

Gamme complète de contenus télévisuels payants. Le Groupe est le deuxième opérateur le plus important sur le marché des offres de télévision payante après le Groupe Canal+ (Source: estimations du Groupe), avec environ 1,148 million d'abonnés au 30 juin 2013. Il propose à ses clients des avantages importants en termes de contenus fournis. Il entretient des relations de longue date avec les principaux fournisseurs de contenu et avec les diffuseurs de chaînes de télévision et, grâce à ces contrats, il est actuellement le seul fournisseur d'accès à Internet haut débit à même de proposer du contenu premium dans le cadre d'offres groupées avec facture unique (il partage ainsi une co-exclusivité avec CanalSat). Le Groupe estime que ses offres contiennent le plus grand nombre de chaînes HD ainsi que le catalogue VOD le plus fourni sur le marché, avec plus de 30 000 émissions et films disponibles en combinant toutes les offres VOD disponibles en France dans une interface claire et facile à utiliser. En outre, le Groupe propose 40 chaînes accessibles en direct à partir de multiples appareils mobiles (y compris des smartphones et des tablettes tactiles) pour un coût mensuel réduit pour les abonnés à ses forfaits de télévision payante basiques et sans coût supplémentaire pour les abonnés à ses forfaits de télévision payante premium. Le Groupe estime que la relative facilité d'utilisation de ses options d'abonnement premium et l'éventail de contenus proposés dans son catalogue lui confèrent un avantage sur ses concurrents.

Meilleur décodeur TV. Mis sur le marché en mai 2012 et commercialisé depuis septembre 2012, le décodeur TV du Groupe, LaBox, a été un succès commercial, avec plus de 200 000 unités LaBox déployées

au cours de la période de douze mois close le 30 juin 2013. LaBox a généré un accroissement de l'ARPU pour le Groupe, les offres premium associées ayant bénéficié des niveaux d'utilisation les plus élevés et de l'avantage supplémentaire d'attirer de nouveaux clients sur son réseau. Environ trois-quarts des nouveaux clients sur la période du 30 septembre 2012 au 30 juin 2013 ont souscrit aux offres haut-de-gamme multi-play du Groupe incluant LaBox (notamment iPower, Power et Power+Family, telles que décrites dans la Section 6.5.1.2.1(d) du présent document de base).

Offres commerciales simples et compréhensibles. Le Groupe estime que ses offres groupées triple- et quadruple-play font partie des offres les plus attractives du moment en France en raison de la grande qualité des services de télévision et d'Internet très haut débit fournis par câble coaxial et fibre optique, par rapport à ceux fournis par les concurrents DSL du Groupe qui proposent également des offres groupées multi-play, ses offres étant soutenues par le réseau de boutiques du Groupe, avec 141 boutiques en France offrant un service clients physique aux abonnés et un service de vente physique aux abonnés potentiels. Le Groupe propose à ses clients des offres groupées faciles à comprendre :

- Offres groupées d'entrée de gamme ciblant les étudiants et les jeunes actifs (iStart et Start), qui incluent un accès à Internet haut débit avec une vitesse de téléchargement maximale de 100 Mbps, l'accès à un contenu télévisé (soit uniquement les chaînes de télévision disponibles gratuitement par la TNT soit, pour l'offre groupée de niveau supérieur, plus de chaînes) et les appels fixes illimités vers la France (y compris vers les mobiles) et 100 autres pays ; et
- Offres groupées premium (iPower, Power, Power+Family et Platinum), qui incluent LaBox ainsi que des vitesses Internet plus rapides, un contenu télévisé plus varié, une carte SIM avec SMS illimités et une heure de communication et, selon le Groupe, des services plus interactifs et innovants que les offres de ses concurrents DSL.

Services B2B complets de nouvelle génération. Sur le segment B2B, le Groupe a une longue expérience de fourniture de services à des entreprises privées et au secteur public. Le Groupe est le deuxième concurrent le plus important d'Orange sur le marché français des télécommunications, fournissant des services à plus de 13 000 clients entreprises, dont notamment 70 % des sociétés du CAC 40 et 11 des 20 ministères français. Les besoins en données B2B augmentant, le Groupe a développé une offre de services de données de pointe, incluant des produits de données complexes comme le *cloud computing* ou l'IP-VPN, à partir de ses trois centres de données à Paris, Lyon et Rouen. La combinaison par le Groupe de 80 MAN et de réseaux DSL lui confère un avantage technologique majeur sur le marché B2B, permettant au Groupe de fournir des produits et des services personnalisés à des prix compétitifs et avec des marges plus importantes. La puissance de l'offre du Groupe et de son équipe de vente est illustrée par des contrats remportés récemment notamment avec l'Association des Notaires de France (connectant des milliers d'études de notaires dans toute la France) et Volkswagen (connectant des centaines de concessionnaires dans toute la France).

Des offres de gros réactives et adaptées. Sur le segment wholesale, le Groupe est à même d'optimiser son avantage réseau pour fournir des solutions aux besoins à court terme des opérateurs à des prix attractifs qui, compte tenu de la structure de coûts du Groupe, génèrent également des marges élevées. Ces offres de gros comprennent la commercialisation de circuits et de connexions en fibre optique aux opérateurs internationaux ou locaux dont les réseaux sont peu développés en France, la location d'IRU et de capacité de bande passante sur son réseau, et la commercialisation de connexions point-à-point, telles que les sites radio backhauling pour le déploiement de la 3G ou de la 4G à d'autres opérateurs nationaux. Le Groupe s'attend à une croissance de ces segments à l'avenir en raison d'une augmentation du trafic de données au niveau mondial et de la migration des technologies traditionnelles vers les technologies Ethernet et fibre optique, ainsi que du besoin de capacité de bande passante élevée et de construire plus d'antennes dans le cadre du déploiement de la couverture 4G par les opérateurs.

6.3.5 Une stratégie et une structure commerciales renouvelées servant de socle pour la croissance future du Groupe

Le Groupe Numericable est le seul câblo-opérateur majeur en France. Avec des produits innovants et révolutionnaires comme LaBox et un accès à Internet très haut débit, le Groupe a fait ses preuves sur le marché des télécommunications français.

Ces dernières années, le Groupe a renforcé sa stratégie commerciale, centrée sur la maximisation de ses retours sur investissements liées à la modernisation de son réseau et aux produits et technologies innovants. Il a divisé son réseau de distribution B2C en France en quatre régions et 165 zones de vente, chacune gérée par un responsable local. Chaque zone dispose de son propre système de compte rendu mensuel détaillé, qui est utilisé par le Groupe pour déterminer sa stratégie commerciale et d'investissements pour cibler de nouveaux clients et augmenter l'ARPU, lui a permis de maximiser son retour sur investissement dans le cadre de la modernisation de son réseau. Localement, sa stratégie commerciale est centrée sur l'amélioration de la visibilité de la marque, la mise en avant des qualités innovantes et premium des produits et des services du Groupe, notamment LaBox, et l'amélioration constante de son service clients déjà de bonne qualité. En se concentrant à nouveau sur la qualité du service, le Groupe a amélioré de manière significative le niveau de satisfaction de ses clients. Dans le cadre d'une étude menée en 2013 par l'ARCEP, Numericable a été reconnu en France comme ayant les taux de panne les plus faibles, les meilleurs délais de raccordement et une des meilleures qualités d'écoute téléphonique parmi tous les opérateurs principaux.

Le Groupe a également amélioré ses réseaux de distribution. Il utilise une combinaison de canaux de ventes, allant de ventes sur Internet à des partenariats avec des détaillants et aux ventes par téléphone ; le Groupe utilise des points de vente au détail pour présenter et vendre ses produits haut-de-gamme (LaBox) et optimise les ventes par Internet et les ventes par téléphone pour augmenter son taux de pénétration parmi les clients du segment bas-de-gamme. Sur le segment B2B, le Groupe a récemment commencé à cibler le marché des entreprises moyennes et, au cours du second semestre 2012, a commencé à utiliser des réseaux de distribution indirects, comprenant 200 distributeurs et 30 vendeurs indirects, renforçant l'implantation des réseaux de distribution du Groupe et accélérant les nouvelles commandes. L'importante équipe de vente B2B du Groupe assure la couverture de tous les segments du marché, des ingénieurs commerciaux étant désignés par type de client (grandes entreprises et entités publiques, marché des entreprises moyennes) et son équipe de vente indirecte augmentant sa couverture du marché des entreprises moyennes.

Les efforts du Groupe ont généré une dynamique positive, avec une augmentation des abonnés individuels de 4,4 % au cours du premier semestre 2013, comparé à 2012. Cette croissance est particulièrement remarquable dans la mesure où certains câblo-opérateurs sur d'autres marchés européens ont connu une croissance du nombre d'abonnés B2C négative sur cette même période (Liberty Global (baisse organique du nombre de clients UPC et UnityMedia de 0,6 % au cours du premier semestre 2013 par rapport au premier semestre 2012), KDG (baisse de 1,6 %), Telenet (baisse de 2,5 %) et Ziggo (baisse de 5,6 %)). Le Groupe a l'intention d'exploiter cette dynamique, en poursuivant la modernisation de son réseau en FTTB et en technologie EuroDocsis 3.0, l'objectif étant d'augmenter la pénétration des foyers desservis, qui (comme noté ci-dessus) est actuellement faible par rapport à celle des câblo-opérateurs européens comparables au Groupe tout en encourageant les abonnements à des produits plus haut-de-gamme.

Le Groupe estime qu'il est l'opérateur B2B de taille significative connaissant la croissance la plus rapide en France. Etant donné le caractère évolutif de la demande des clients entreprises, le Groupe adapte en permanence son modèle économique aux nouvelles tendances et a pour objectif de conserver son avantage technologique. Il était l'un des premiers acteurs B2B alternatifs à construire un réseau fibre MAN étendu. Le Groupe a également réalisé des acquisitions stratégiques afin d'assurer la compétitivité et le caractère attractif de ses offres de produits B2B. Il a significativement amélioré son offre IP VPN par l'acquisition d'Altitude Télécom, spécialiste français en IP VPN, et l'acquisition de B3G, spécialiste français en Centrex IP. Le Groupe a été à même de s'adapter aux évolutions du marché, développant des produits (solutions de données complexes) et ciblant des marchés (marché des entreprises moyennes) où la demande connaît la plus forte croissance.

Le Groupe a également exploité avec succès ses activités B2C et B2B en tirant parti d'opportunités de ventes croisées sur le segment wholesale. Lorsque le Groupe considère qu'il peut mieux répondre aux demandes

d'un client par une offre de gros, par opposition à une offre B2B traditionnelle, il a la capacité de répondre à ces besoins, ce qui lui permet de s'adresser à un éventail de clients plus large avec des services adaptés. Du fait des niveaux élevés et croissants de consommation de données par les entreprises, le Groupe s'attend à ce que la demande de services de gros de connectivité d'appels vocaux et de données de qualité, ainsi que de services d'infrastructure de gros, augmente à court terme et se considère en mesure de réagir rapidement à toute opportunité.

6.3.6 Une performance financière combinant croissance et génération de flux de trésorerie

Les résultats financiers historiques du Groupe sont marqués par un taux de croissance annuel moyen sur la période 2010 – 2012 (tenant compte de l'acquisition d'Altitude Télécom, consolidée dans les états financiers du groupe Altice B2B France SAS au 1^{er} janvier 2011) de 3,8 % en termes de chiffre d'affaires et de 7,2 % en termes d'EBITDA ajusté (voir la Section 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base). La base de clients importante du Groupe et sa structure d'abonnements mensuels lui fournissent une certaine visibilité sur les recettes futures et les flux de trésorerie récurrents, qui ont historiquement démontré une robustesse significative, même au cours de périodes de conditions économiques difficiles. Il est à noter néanmoins qu'une partie importante des flux de trésorerie générés par les opérations du Groupe est dédié au service de son endettement substantiel. Les produits innovants du Groupe et l'accent mis sur le service clients ont permis au Groupe d'attirer un nombre de plus en plus important de nouveaux clients triple-play et quadruple-play et d'atteindre un ARPU des nouveaux clients plus élevé (passant de 41,7 euros par mois pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 42,2 euros par mois pour le semestre clos le 30 juin 2013).

Les résultats solides du Groupe proviennent aussi de ses efforts d'optimisation des coûts et d'organisation. Il a réussi à générer des synergies grâce à la mutualisation d'infrastructures et de fonctions administratives entre Numericable et Completel, ainsi qu'à l'acquisition d'Altitude Télécom. Le fait d'être propriétaire d'une proportion élevée de son réseau permet au Groupe de conserver le contrôle de ses coûts qui peuvent être répartis sur une vaste clientèle, l'optimisation des coûts pouvant être renforcée par une meilleure pénétration des foyers desservis et des niveaux d'exploitation.

Le Groupe a également bénéficié d'une stratégie d'investissement rigoureuse. Tandis que les dépenses d'investissement ont augmenté au cours de la période de 2010 à 2012, le Groupe ayant effectué des investissements importants sur plusieurs années dans le cadre de la modernisation de son réseau, ces dépenses ont été financées par la trésorerie générée par les activités et ont été fondées sur une analyse rigoureuse des retours sur investissements pendant des périodes relativement courtes.

Le Groupe dispose de déficits fiscaux importants (décrits dans la Note 11.4 aux comptes combinés annuels figurant à la Section 20.1 « Comptes combiné annuels du Groupe » du présent document de base). Alors que ces déficits fiscaux n'ont pas été reconnus comme des impôts différés actifs, notamment parce que, selon la perception de la direction sur les perspectives de rentabilité (en termes de montants et de dates) des filiales sur les résultats desquelles ils pourraient s'appliquer, ils pourraient (sous réserve d'un certain nombre de restrictions et de limitations) à l'avenir être activés et/ou utilisés pour réduire la charge fiscale globale du Groupe en matière d'impôt sur les sociétés. Pour plus d'informations sur les déficits fiscaux et des restrictions et limitations à leur utilisation, 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 (telle que définie à la Section 5.1.5 « Histoire et évolution du Groupe » et au Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base) pourraient limiter la capacité du Groupe à utiliser ses déficits fiscaux et ainsi réduire sa trésorerie nette. », le Chapitre 7 « Organigramme » et la Section 9.1.6.12 « Impôts sur les sociétés » du présent document de base.

6.4 STRATÉGIE

Le Groupe a l'intention de tirer profit de la qualité supérieure de son réseau et de continuer à le moderniser tout en proposant des produits et des services innovants pour stimuler la croissance et la valeur et tirer profit des besoins croissants des clients B2C et B2B en capacité de bande passante élevée et d'accès au réseau rapide et résistant, selon les priorités suivantes :

6.4.1 Capitaliser sur les investissements réseau et les innovations de produits récents et envisagés pour augmenter le taux de pénétration des foyers desservis et l'ARPU

La stratégie du Groupe sur le segment B2C consiste à fournir des produits de qualité supérieure à des prix plus élevés en surpassant ses concurrents en termes de vitesse en débit montant et descendant, de caractéristiques des produits offerts et de qualité de service. Le Groupe continuera à augmenter le taux de pénétration des foyers desservis par son réseau et à exploiter les opportunités de ventes croisées pour développer ses offres groupées multiple-play, à chaque fois afin de stimuler la croissance et de maximiser l'ARPU.

Augmentation du taux de pénétration des foyers desservis. Au 30 juin 2013, le Groupe avait un taux de pénétration (le pourcentage des foyers desservis par le réseau du Groupe qui ont souscrit à un service proposé par le Groupe) de 17 %. La modernisation de son réseau représente un aspect clé de la stratégie du Groupe pour augmenter le taux de pénétration des foyers desservis. Les rapports sur les ventes du Groupe indique que le taux de pénétration est plus élevé (et que l'ARPU des nouveaux clients est plus élevé) dans les régions où il a modernisé son réseau en FTTB et/ou en EuroDocsis 3.0. En outre, la portion du réseau du Groupe qui a été modernisée en EuroDocsis 3.0 peut potentiellement supporter des vitesses de téléchargement jusqu'à 400 Mbps moyennant des dépenses d'investissement limitées. Le Groupe prévoit, par conséquent, de continuer à moderniser son réseau, ciblant des régions où, d'après ses propres analyses de marché, un réseau modernisé aurait le plus d'impact en termes de ventes, y compris par rapport au réseau FTTH de ses concurrents. Le Groupe prévoit de porter le nombre de foyers connectés aux réseaux FTTB / équipés en EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 d'ici fin 2013 et a l'intention de faire passer l'intégralité des 3,5 millions de prises compatibles triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016, privilégiant d'abord les endroits où le FTTH a été déployé par ses concurrents.

Le Groupe prévoit également d'augmenter son taux de pénétration grâce à l'attractivité de ses offres multi-play et à une stratégie de vente renouvelée et ambitieuse, fondée sur la force de sa marque et une distribution par des réseaux multiples, incluant des magasins de vente au détail, des ventes sur Internet, des ventes par téléphone et des ventes à domicile. Les campagnes de marketing du Groupe cibleront les régions dont la couverture réseau a été récemment modernisée afin de renforcer davantage pénétration et croissance, en s'appuyant sur l'augmentation de la demande d'Internet très haut débit et sur son réseau fibre/câble, le plus vaste en France. Plus spécifiquement, les boutiques du Groupe présenteront les produits, assurant la promotion et soutenant les ventes d'offres groupées multiple-play disponibles sur le réseau modernisé. Le Groupe continuera également à proposer des services mobiles dans le cadre de ses offres groupées quadruple-play, qui seront utilisés comme un outil défensif, et à chercher à amener davantage de ses utilisateurs finaux à passer d'un abonnement collectif à un abonnement individuel à travers des interventions de forces de ventes ciblées.

Augmentation de l'ARPU. Le Groupe a pour objectif de continuer à augmenter les ventes effectuées à ses clients. LaBox est la réponse du Groupe à la demande croissante des clients pour des vitesses plus rapides et pour des nouveaux services numériques ; le Groupe considère que l'accent mis sur les qualités innovantes et premium de LaBox ainsi que la poursuite de la modernisation du réseau lui permettront de continuer à augmenter l'ARPU, avec 75 % de nouveaux clients entre septembre 2012 et juin 2013 choisissant des offres groupées premium qui comprennent LaBox. Le Groupe a également pour objectif de générer un ARPU plus élevé par le biais d'offres de contenus supplémentaires, telles que la VOD ou des offres de télévision optionnelles, ainsi que par des offres mobiles.

Accent sur la fidélisation des clients. Le Groupe dispose d'un système de CRM (système de gestion des relations clients) de bonne qualité et une étude récente a montré que la satisfaction des clients concernant les produits et les services du Groupe avait augmenté. Numericable a obtenu la première place dans plusieurs sondages en ligne portant sur les fournisseurs d'accès à Internet haut débit français effectués en juin 2013 par le site Internet 01net. La qualité de l'offre d'accès à Internet haut débit du Groupe a également été confirmée par NetIndex.com, un site Internet qui réunit de manière anonyme des données globales relatives à la vitesse d'Internet, qui a classé Numericable devant SFR, Bouygues Télécom, Free et Orange en France pour la vitesse de l'offre d'accès à Internet haut débit du Groupe pour la période de janvier 2012 à juin 2013. IP-Label Newtest, qui mesure pour 01net la performance des fournisseurs d'accès à Internet haut débit à Paris et dans les régions françaises, a classé Numericable premier concernant la qualité de ses offres triple-play

fournies en juin 2013. Une partie centrale de la stratégie du Groupe sur le marché B2C consiste à maintenir ces niveaux élevés de satisfaction des clients et à promouvoir la fidélisation des clients, qui sert d'outil de marketing supplémentaire. Le Groupe a lancé une nouvelle offre DSL triple-play en août 2013 en dehors de son réseau en fibre optique/câble en vue de réduire son *churn* lié aux déménagements des abonnés.

6.4.2 Exploiter de nouvelles opportunités de croissance sur le marché B2B

La stratégie B2B du Groupe est fondée sur les changements structurels observés sur le marché B2B français, c'est-à-dire l'augmentation de la consommation de données et la complexification croissante des besoins en données B2B. Le Groupe a l'intention de tirer profit de son réseau câble / fibre optique / DSL, à la fois puissant, flexible et dense afin de se développer sur le marché des entreprises moyennes et de se concentrer sur des produits de données en forte croissance et à forte marge.

Transition vers les services de nouvelle génération. Le Groupe a l'intention de répondre à la demande croissante du marché pour des services de nouvelle génération, incluant l'IP VPN, les services d'hébergement et les services de *cloud*, qui nécessitent une capacité de bande passante plus élevée, et offrent des marges plus élevées. Le réseau fibre optique du Groupe est à la fois puissant et flexible, avec des capacités de bande passante élevées prêtes non seulement pour ces services nouvelle génération mais également pour des services futurs qui nécessiteront une capacité de bande passante et une fiabilité encore plus importantes. Le Groupe a également déployé une gamme complète de services afin de répondre aux besoins changeants de ses clients B2B et dispose désormais de trois centres de données, à Paris, Lyon et Rouen. Il met notamment l'accent sur la fourniture d'une « infrastructure en tant que service », ce qui permet aux clients de bénéficier d'une infrastructure sans avoir à investir pour l'acquérir. Le Groupe a également réalisé des acquisitions stratégiques d'acteurs B2B avec des produits, des technologies ou des bases de clients intéressants (Altitude Télécom, B3G). Il pourrait poursuivre cette approche lorsqu'il l'estime approprié. Le Groupe a l'intention de tirer profit de la combinaison de son réseau puissant et de son expertise en matière d'architecture critique de réseau afin de développer sa clientèle et d'augmenter ses offres de produits de données à marge plus élevée.

Ciblage du marché B2B des entreprises moyennes. Etant donné les besoins croissants et en évolution du marché B2B des entreprises moyennes, le Groupe cible désormais ce segment. Jusqu'à une époque relativement récente, les besoins du marché des entreprises moyennes en termes de services données et voix étaient relativement simples et offraient des marges plus faibles. Au fur et à mesure que les besoins des clients de ce marché des entreprises moyennes augmentent, tant en termes d'exigence de vitesse de bande passante que de complexité, les services du Groupe deviennent de plus en plus pertinents. La part de marché du Groupe sur le marché des entreprises moyennes est faible, estimée à environ 4 %, contre une part de marché estimée d'environ 8 % pour les grandes entreprises et le secteur public. L'objectif du Groupe est d'au moins aligner sa part du marché des entreprises moyennes sur sa part de marché des grandes entreprises et du secteur public, en tirant parti de sa vaste couverture réseau entièrement numérique et principalement fondée sur l'IP ainsi que sur sa capacité à proposer des solutions données adaptées et à haute valeur ajoutée, telles que l'IP VPN et l'« infrastructure en tant que service ». Au cours du second semestre 2012, dans le cadre de cette stratégie, le Groupe a commencé à utiliser des réseaux de distribution indirects, renforçant l'implantation des réseaux de distribution du Groupe et accélérant la prise de nouvelles commandes.

6.4.3 Tirer profit de la densité du réseau fibre optique du Groupe afin d'exploiter des opportunités croissantes sur le segment wholesale

Le Groupe entend saisir de nouvelles opportunités sur le segment wholesale du fait de l'augmentation du trafic de données au niveau mondial, de la migration des technologies traditionnelles vers les technologies Ethernet et fibre optique ainsi que de la croissance des données mobiles. Les opérateurs dont le réseau fixe est peu développé ou inexistant, notamment les opérateurs nationaux et virtuels en France et les opérateurs internationaux actifs en France, recherchent de plus en plus des solutions pour répondre à leurs besoins de service de connectivité données et voix. Le Groupe est très bien positionné pour bénéficier de la croissance future sur le segment wholesale en optimisant la vaste implantation de ses réseaux de fibre optique. Il a l'intention de continuer à exploiter la densité élevée de son réseau afin de se développer davantage sur ce segment attractif.

En outre, le Groupe continuera à optimiser l'utilisation de son réseau en commercialisant des services de gros basés sur des infrastructures de réseau, notamment en commercialisant des IRU et de la capacité de bande passante sur son réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications. Le Groupe prévoit une augmentation du déploiement du nombre de sites radio backhauling pour le déploiement de la 3G ou de la 4G, dans la mesure où les clients exigent une capacité de bande passante élevée et où plus d'antennes seront construites dans le cadre du déploiement de la couverture 4G par les opérateurs. La concurrence sur le marché de gros est principalement fondée sur les prix et la disponibilité. Bénéficiant d'un réseau puissant soutenu par ses segments B2B et B2C, il est souvent à même de vendre de tels services de gros basés sur des infrastructures existantes sans générer des dépenses d'investissements importantes et à des prix compétitifs. Lorsque de tels services nécessitent des dépenses d'investissement importantes, comme celles relatives à la construction par Sequalum du réseau FTTH par fibre optique à très haut débit dans le département des Hauts-de-Seine (comprenant le quartier d'affaires de La Défense) réalisé dans le cadre d'un partenariat public-privé, de telles dépenses d'investissements sont souvent partiellement prises en charge par des subventions et contribuent également au développement des segments B2C et B2B.

6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS 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 2013, le réseau du Groupe couvre 35 % des foyers français et touche 9,9 millions de foyers (dont 5,0 millions peuvent être connectés par fibre optique). Dans la mesure où les abonnés B2C ont cherché de plus en plus à recevoir leurs services multimédia et de communications par le biais d'une offre unique souscrite auprès d'un seul opérateur, le Groupe s'est concentré sur l'offre aux abonnés de services de télévision payante standard et premium, d'accès à Internet haut débit, et d'abonnements téléphoniques fixes et mobiles sous forme d'offres triple- et quadruple-play. Les services B2C du Groupe offerts aux particuliers se concentrent aujourd'hui principalement sur les marchés du triple- et quadruple-play, en fournissant ces services à la fois sous sa propre marque et des services marque blanche. Le Groupe continue de proposer par ailleurs à ses clients de souscrire séparément à des services de télévision, d'accès à Internet haut débit et de téléphonie fixe et mobile de manière isolée. Le Groupe propose également la télévision analogique à des abonnés individuels et des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété.

Le segment B2C a contribué 826,2 millions d'euros de chiffre d'affaires (63,4 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012. 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	
	2012	
Chiffre d'affaires.....	832,6	
Chiffre d'affaires numérique.....	650,4	
Chiffre d'affaires analogique.....	36,9	
Chiffre d'affaires collectif.....	70,1	
Chiffre d'affaires fibre optique marque blanche.....	75,3	

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

	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre			Au et pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Données d'exploitation B2C	(Non audités)				
Implantation⁽¹⁾	(en milliers sauf pour les pourcentages, les RGU par utilisateur individuel et l'ARPU)				
Foyers desservis ⁽²⁾	9 798	9 833	9 875	9 853	9 889

Triple-play disponible	8 299	8 368	8 428	8 402	8 452
Fiches EuroDocsis 3.0 installées	4 171	4 285	4 788	4 569	4 977
Abonnés numériques individuels	1 275	1 238	1 228	1 218	1 239
Multi-play ⁽³⁾	917	938	972	942	1 002
Télévision en offre isolée	313	267	223	242	205
Autre ⁽⁴⁾	44	34	34	34	32
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	103	206	297	246	320
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques	1 378	1 444	1 525	1 464	1 559
Abonnés individuels à la télévision analogique	195	133	103	117	91
Total des utilisateurs individuels	1 573	1 577	1 628	1 581	1 650
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 292	1 216	1 163	1 181	1 148
RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	928	950	985	958	1 015
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	850	897	946	911	981
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	7	47	113	60	151
Total RGU individuels ⁽⁶⁾	3 078	3 110	3 207	3 110	3 295
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel ⁽⁶⁾	2,09	2,27	2,41	2,33	2,48
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁷⁾	1 848	1 837	1 829	1 839	1 783
Taux de résiliation (<i>churn</i>)—abonnés individuels	17,2 %	19,4 %	18,6 %	17,9 %	17,8 %
Télévision numérique en offre isolée	14,9 %	17,1 %	19,0 %	18,7 %	18,3 %
Télévision analogique	18,4 %	25,2 %	18,3 %	16,9 %	17,8 %
Triple-play	16,9 %	18,1 %	17,2 %	17,7 %	15,5 %
ARPU mensuel – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients) ⁽⁸⁾	34,4 €	41,5 €	41,7 €	43,4 €	42,2 €
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés) ⁽⁸⁾	39,0 €	40,3 €	40,7 €	41,0 €	41,4 €

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

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

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

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

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

(6) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).

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

(8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.

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

	Au 31 mars / T1 2012	Au 30 juin / T2 2012	Au 30 sept / T3 2012	Au 31 déc / T4 2012	Au 31 mars / T1 2013	Au 30 juin / T2 2013
Implantation ⁽¹⁾						
Foyers desservis ⁽²⁾	9 843	9 853	9 860	9 875	9 858	9 889
Triple-play disponible	8 376	8 402	8 409	8 428	8 415	8 452
Fiches EuroDocsis 3.0 installées ...	4 394	4 569	4 694	4 788	4 873	4 977
Abonnés numériques individuels	1 230	1 218	1 214	1 228	1 238	1 239
Multi-play ⁽³⁾	944	942	946	972	993	1 002
Télévision en offre isolée	253	242	235	223	212	205
Autre ⁽⁴⁾	34	34	32	34	32	32
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	226	246	264	297	313	320
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques	1 456	1 464	1 476	1 525	1 550	1 559
Abonnés individuels à la télévision analogique	124	117	109	103	97	91
Total des utilisateurs individuels	1 580	1 581	1 587	1 628	1 647	1 650
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 200	1 181	1 170	1 163	1 158	1 148

RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	959	958	962	985	1 006	1 015
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	908	911	919	946	970	981
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	51	60	90	113	135	151
Total RGU individuels⁽⁶⁾	3 117	3 110	3 141	3 207	3 269	3 295
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽⁶⁾	2,30	2,33	2,39	2,41	2,45	2,48
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁷⁾	1 842	1 839	1 840	1 829	1 821	1 783
Taux de résiliation (<i>churn</i>)—abonnés individuels	16,9 %	17,9 %	20,4 %	19,5 %	18,7 %	17,8 %
Télévision numérique en offre isolée	20,8 %	18,7 %	16,0 %	20,4 %	19,7 %	18,3 %
Télévision analogique	20,5 %	16,9 %	17,3 %	18,1 %	18,1 %	17,8 %
Triple-play	15,6 %	17,7 %	19,5 %	16,2 %	17,2 %	15,5 %
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽⁸⁾	41,1 €	43,4 €	40,5 €	42,0 €	42,4 €	42,2 €
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽⁸⁾	40,4 €	41,0 €	40,7 €	40,8 €	41,0 €	41,4 €

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

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

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

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

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

(6) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).

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

(8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.

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 combiné de 650,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

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 2013, le Groupe fournissait des services de télévision numérique à environ 1,148 million d'abonnés B2C, dont environ un million d'abonnés multi-play et 205 000 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 le plus grand nombre de chaînes HD et l'un des bouquets de chaînes premium les plus attractifs, comprenant les mêmes contenus disponibles dans les offres CanalSat. Ses services de télévision comprennent entre 200 et 400 chaînes de télévision numérique (dont entre 10 et 54 chaînes haute définition (TVHD)), selon l'offre choisie, plus de 40 chaînes de radio numérique, des services de télévision interactive comme la VOD, la télévision de rattrapage et des fonctions innovantes telles la TV-3D. La VOD permet aux abonnés de commander en échange d'une redevance des films et programmes télévisés récents

tandis que la télévision de rattrapage permet aux abonnés de visionner à la demande les programmes télévisés d'un certain nombre de chaînes populaires à tout moment dans un délai (généralement) de 7 à 30 jours à compter de leur première diffusion. Le catalogue VOD du Groupe, qui comprend plus de 30 000 émissions et films, est l'un des plus fournis qui soient proposés en France. Le Groupe propose également l'accès à 40 chaînes sélectionnés à partir de différents appareils (dont les smartphones et les tablettes) contre une faible redevance mensuelle pour les abonnés à la télévision payante d'entrée de gamme et gratuitement pour les abonnés à la télévision payante premium.

Les offres télévisuelles du Groupe comprennent une variété de chaînes publiques et privées provenant de diffuseurs du monde entier, ainsi que des chaînes spécialisées couvrant tous les segments de clientèle, tels que les chaînes d'information, de sport, de musique ou encore dédiées au télé-achat. L'offre premium quadruple-play du Groupe (l'offre « Platinum »), inclut 320 chaînes (dont 54 chaînes HD) et constitue, selon le Groupe, l'un des bouquets de chaînes de télévision les plus fournis actuellement disponibles 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 base).

(b) Internet haut débit

Au 30 juin 2013, le Groupe fournissait un accès à Internet B2C à environ 1,3 million d'abonnés B2C, dont environ 1,0 million abonnés multi-play et 328 000 abonnés ayant souscrit séparément à ces services. Le Groupe offre un accès à Internet haut débit « continu » avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 3.0 et jusqu'à 30 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 2.0. Les offres Internet haut débit du Groupe comprennent généralement un routeur haut débit sans fil gratuit, un compte avec jusqu'à 30 adresses courriel, jusqu'à 200 Mo d'espace web personnel et un service de contrôle parental. Le Groupe estime que ses offres Internet haut débit sont les plus avancées qui soient disponibles en France.

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

Le Groupe offre également un service double-play DSL à ses clients déménageant vers des habitations qui ne sont pas connectées à son réseau fibre optique/câble. Le Groupe comptait environ 8 340 clients double-play DSL au 31 décembre 2012 et 12 819 clients double-play DSL au 30 juin 2013. Le Groupe vient également de lancer une nouvelle offre triple-play DSL, qui offre aux particuliers résidant hors zone câble la possibilité de souscrire à une offre triple-play de Numericable. Voir la description ci-après.

(c) Téléphonie fixe et mobile

Au 30 juin 2013, le Groupe comptait environ 981 000 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*).

Le Groupe comptait environ 113 000 abonnés mobile au 31 décembre 2012 et environ 151 000 au 30 juin 2013, la quasi-totalité étant des abonnés aux offres quadruple-play et environ 25 % des nouveaux abonnés s'abonnant à une offre quadruple-play au premier semestre 2013 (dont environ 36 % au deuxième trimestre 2013). Les abonnements mobiles ont ajouté environ 2 euros à l'ARPU mensuel du Groupe au premier semestre 2013. Le Groupe offre également des services de téléphonie mobile seuls à des prix compris entre 1,99 euro et 29,99 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. Il s'agit de la seule offre illimitée à ce prix disponible en magasin, avec un service clients personnalisé, contrairement aux offres Free, B&You (l'offre mobile *low-cost* de Bouygues Télécom), Sosh (l'offre mobile *low-cost* d'Orange) et Red (*i.e.*, l'offre mobile *low-cost* de SFR), qui sont disponibles uniquement sur Internet. 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.

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

(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 30 juin 2013, sur la base du nombre de foyers desservis. Le Groupe a l'intention de porter le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 foyers en 2013 et a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de prises compatible triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de base. Au 30 juin 2013, le Groupe avait environ 690 000 abonnés en EuroDocsis 3.0 et environ 660 000 abonnés en EuroDocsis 2.0 (hors utilisateurs marque blanche).

Aux 31 décembre 2012 et 30 juin 2013, les abonnés aux offres B2C multi-play du Groupe représentaient respectivement 79 % et 81 %, des abonnés numériques directs du Groupe et respectivement 73 % et 75 % de l'ensemble des abonnés directs du Groupe. Le Groupe comptait environ 972 000 et 1,002 million abonnés multi-play, respectivement, aux 31 décembre 2012 et 30 juin 2013, représentant respectivement une augmentation de 3,6 % et 6,4 % par rapport au nombre d'abonnés multi-play du Groupe aux 31 décembre 2011 et 30 juin 2012, respectivement.

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

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

En mai 2012, le Groupe a commencé à commercialiser « LaBox », un décodeur TV avec routeur câble intégré qu'il propose à certains clients triple-play et quadruple-play. Le Groupe a distribué plus de 120 000 équipements LaBox au 30 juin 2012 et environ 216 000 équipements LaBox au 30 juin 2013. Il estime que LaBox constitue un des décodeurs TV les plus puissants et les plus interactifs du marché français. En février 2013, le magazine Capital a désigné LaBox comme le meilleur décodeur TV du marché français.

Ce nouveau décodeur TV et routeur câble est doté de quatre syntonisateurs qui permettent aux abonnés d'enregistrer simultanément deux programmes télévisés tout en regardant la télévision, ainsi que de regarder différentes chaînes dans différentes parties de la maison. La télévision peut également être visionnée sur différents types d'écrans (tablettes ou appareils mobiles). Il est doté de quatre syntonisateurs équipés des

fonctions HD et 3D, d'un routeur Wi-Fi 802.11n, d'un lecteur Blu-Ray amovible, et d'un disque dur amovible (PVR) de 160 Gb ou de 500 Gb en option, qui permet d'enregistrer plus de 110 heures de programmes en haute définition (HD) et environ 280 heures de programme en définition standard (SD). Le lecteur de DVD Blu-Ray est disponible en option pour les clients qui versent un dépôt de garantie de 100 euros lors de la souscription à une offre incluant LaBox (outre le dépôt de garantie de base de 75 euros requis au moment de la souscription à LaBox). LaBox comprend également une interface optimisée pour regarder des vidéos YouTube HD sur l'écran de télévision, grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé, offrant également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur Twitter ou Facebook sur le même écran de télévision. Une barre de recherche Google est également intégrée à l'interface. Les smartphones et les tablettes peuvent servir de télécommandes pour LaBox, permettant aux utilisateurs de naviguer sur l'interface avec leurs appareils portables personnels ainsi que de contrôler à distance l'enregistrement de programmes par LaBox grâce à l'application « TV Mobile ». LaBox comprend également un dispositif de comparaison des prix de la VOD et de recherche intelligente de contenu et la possibilité de regarder jusqu'à deux émissions simultanément (par le biais de l'image-sur-image ou *Picture-in-Picture*) et d'enregistrer deux émissions simultanément. LaBox coûte au Groupe environ 200 euros par unité (hors répercussion d'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 trois-quarts des nouveaux clients bruts sur la période du 30 septembre 2012 au 30 juin 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 tableau ci-après présente une comparaison de décodeurs des concurrents du Groupe (sur la base des informations publiques) et LaBox :

	Numericable LaBox	Free	Orange	Bouygues Télécom	SFR	Canal+
Vitesse Maximum	30/100/200 Mbps	24 Mbps*	24/200Mbps	24/200Mbps	24/300Mbps	-
Processeur	Intel	Intel	Intel	Intel	ST	ST
Qualité HD (TV)	Full HD	IPTV	IP TV	Full HD	IP TV	Full HD
Blu Ray	Blu Ray 3D	Blu Ray	Blu Ray 3D	Non	Non	Non
Disque dur amovible	500 Gb	250 Gb	320 Gb	320 Gb	4à to 200 Gb	320 Gb (externe)
HTML 5	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non
YouTube sur TV	HD	Basique	Basique	Non	Non	Non
Open Internet	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non
Réseaux sociaux	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non
Clavier sur la télécommande	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non
Ecran scindé	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non
Multi-Syntonisateur	2+2	1+1	1+1	1+1	1+1	1+1

* Peut aussi s'utiliser sur le réseau FTTH pour une vitesse maximum de 100 Mbps, mais le volume est bas

Le contenu et le prix de chacune des six principales offres du Groupe sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Offre	Télévision	LaBox disponible en option	Vitesse Internet Maximum	Ligne téléphonique fixe	Ligne téléphonique mobile	Prix de vente par mois
iStart	Chaînes TNT gratuites, dont 10 chaînes HD	Non	100 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	N/A	24,90€ (Offre Internet uniquement)
Start	200 chaînes, dont 10 chaînes HD	Non	100 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	N/A	34,90€
iPower	240 chaînes, dont 34 chaînes HD et 40 chaînes de contenu <i>premium</i>	Oui	200 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	60 minutes d'appel et SMS illimités	35,90€
Power	240 chaînes, dont 34 chaînes HD et 40 chaînes de contenu <i>premium</i>	Oui	200 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	60 minutes d'appel et SMS illimités <i>Une tablette ou un smartphone pour 1€</i>	44,90€
Power+ Family	280 chaînes, dont 41 chaînes HD et 80 chaînes de contenu <i>premium</i>	Oui	200 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	60 minutes d'appel et SMS illimités	54,90€
Power+ Extra	300 chaînes, dont 41 chaînes HD et 80 chaînes de contenu <i>premium</i>	Oui	200 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	60 minutes d'appel et SMS illimités	76,90€
Platinum	320 chaînes, dont 41 chaînes HD et 80 chaînes de contenu <i>premium</i>	Oui	200 Mbps	Appels illimités vers fixes et mobiles en France et dans 100 autres pays	60 minutes d'appel et SMS illimités	97,90€

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

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

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 ;

- **iStart** à 24,90 €/mois comprenant Internet jusqu'à 20 Mégas + appels illimités vers les fixes en France et 100 destinations internationales ;
- **Essentiel** à 34,90 €/mois comprenant l'offre iStart + 50 chaînes de télévision (dont 14 replay) ;

- **Max à 42,90 €/mois** (actuellement à 37,90 €/mois pendant 12 mois) comprenant l'offre iStart + 83 chaînes de télévision (dont 30 HD et 20 replay).

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

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

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 30 juin 2013, l'offre de télévision analogique du Groupe, qui comprend 30 chaînes analogiques, était fournie à environ 91 000 foyers localisés, principalement dans de petites et moyennes villes de l'est de la France, qui sont connectées au réseau du Groupe sans être éligibles à la réception de la télévision numérique. Ce service est également fourni à des clients historiques sur le reste du réseau du Groupe qui ont choisi de ne pas souscrire à l'une des offres numériques du Groupe.

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

Le Groupe a connu son taux le plus élevé de pertes d'abonnés de télévision analogique lors du passage à la TNT, les clients ayant pris connaissance de la possibilité de recevoir gratuitement des chaînes TNT de bonne qualité. Par conséquent, la clientèle télévision analogique du Groupe a diminué, passant d'environ 263 000 abonnés au 31 décembre 2009 à environ 195 000 au 31 décembre 2010 et 133 000 au 31 décembre 2011. La perte de clients s'est ensuite ralentie pour atteindre un nombre de 103 000 abonnés au 31 décembre 2012 et environ 91 000 abonnés au 30 juin 2013. Le Groupe s'attend à ce que sa clientèle analogique continue de diminuer dans les années à venir. Il devrait à terme ne plus fournir ce service.

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 offres triple-play collectives qui comprennent des services de télévision numérique standard de 48 chaînes, 30 chaînes de radio, une connexion Internet haut débit illimitée jusqu'à 2 Mbps, des appels fixes entrants et sortants illimités ainsi que des modems téléphone et Internet gratuits. Le Groupe propose également une offre séparée de télévision analogique à ses abonnés collectifs bien que le taux de souscription

de cette offre soit largement inférieur à celui de l'offre collective triple-play du Groupe. Les abonnements sont payés directement par le gestionnaire d'immeuble d'habitation, généralement trimestriellement, indépendamment du fait que les services soient effectivement utilisés par les habitants, limitant ainsi le risque de recouvrement. Les offres SUN du Groupe permettent de déployer les services numériques auprès d'une nouvelle clientèle dans le but de promouvoir les ventes croisées et de réduire le piratage. Dans la division des services collectifs du Groupe, environ 70 % des foyers desservis sont des habitations à loyer modéré (HLM).

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

La clientèle des services collectifs du Groupe a légèrement diminué mais s'avère résistante au fil des années, générant un chiffre d'affaires stable pour le Groupe. Les services collectifs ont généré un chiffre d'affaires commercial combiné de 75,1 millions d'euros en 2010, 70,0 millions d'euros en 2011 et 70,1 millions d'euros en 2012. La baisse de chiffre d'affaires entre 2010 et 2011 résulte de la renégociation des tarifs, qui intervient à l'expiration d'un contrat collectif, dont la durée est généralement de cinq ans. Bien que ses contacts avec les abonnés individuels des offres collectives soient limités, le Groupe estime qu'il existe néanmoins des opportunités de vente d'offres triple- et quadruple-play individuelles aux utilisateurs finaux de ces services collectifs. Le Groupe fait intervenir des forces de ventes ciblées pour amener davantage de ses utilisateurs finaux à passer d'un abonnement collectif à un abonnement individuel. Dans les immeubles où il y a un contrat collectif, les équipes de vente du Groupe font des interventions spécifiques (porte à porte, des propositions de rencontre entre voisins pour parler des services Numericable, etc.).

6.5.1.2.4 Marque blanche (fibre)

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

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 base. Le Groupe peut également adapter les termes aux demandes évolutives des clients : par exemple, en 2013, un avenant au contrat avec Bouygues Télécom a modifié la vitesse de l'accès à Internet fourni pour atteindre jusqu'à 200 Mbps au lieu d'un maximum de 100 Mbps.

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

Au 30 juin 2013, le Groupe fournissait des services triple-play de fibre en marque blanche à environ 320 000 utilisateurs finaux.

6.5.1.3 Frais d'abonnement

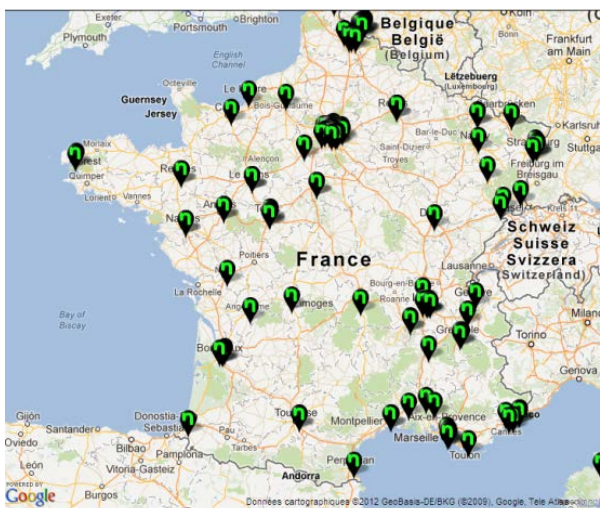
Le Groupe revoit sa grille tarifaire régulièrement et a, par le passé, augmenté les montants de ses abonnements pour tenir compte de l'inflation, des conditions du marché et de l'évolution des coûts des contenus. Le prix de l'ensemble des services du Groupe, y compris ses offres triple- et quadruple-play,

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 base.

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. Les ventes réalisées dans les boutiques du Groupe et la vente à domicile génèrent en principe un ARPU plus élevé dans la mesure où le personnel de vente du Groupe est davantage en mesure de promouvoir ses offres premium sur ces réseaux de distribution par rapport aux ventes réalisées sur Internet et par téléphone. Le Groupe externalise actuellement ses services de vente à domicile. Les boutiques locales du Groupe proposent des démonstrations de produits, permettant aux équipes commerciales de promouvoir et soutenir les ventes de LaBox et des offres premium. Le Groupe a divisé son réseau de distribution en France en quatre régions et 165 zones de vente, chacune sous la responsabilité d'un directeur local. Chaque zone est dotée de son propre système mensuel de compte rendu détaillé qui fournit régulièrement des informations mises à jour, notamment sur le nombre de nouveaux clients, le taux de résiliation (*churn*), le chiffre d'affaires généré et la satisfaction de la clientèle.

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



Boutiques Numericable (y compris les magasins franchisés)

Au 31 décembre 2012, le Groupe comptait 141 boutiques Numericable en France, dont 54 % étaient exploitées en franchise en vertu d'accords de distribution exclusifs. Le réseau de boutiques Numericable du Groupe a généré environ 27 % de la croissance de la clientèle brute en 2012. Le Groupe poursuit la mise en place de partenariats avec les principaux détaillants français (dont Boulanger, Carrefour et Cora) dans le cadre de sa stratégie de vente de proximité. Au 30 juin 2013, le Groupe comptait 250 points de ventes au détail exploités en vertu de ces partenariats. Les ventes réalisées dans ces points de vente au détail représentaient environ 14 % de la croissance de la clientèle brute du Groupe en 2012. Le Groupe prévoit d'augmenter le nombre de boutiques et de diminuer les points de vente au détail (*retail*).

Afin d'encourager les ventes par Internet des offres non-premium du Groupe, certains produits et services peuvent être vendus en ligne à un prix inférieur. Certaines offres du Groupe, telles que l'offre iStart (accès à Internet très haut débit et aux chaînes TNT), sont commercialisées exclusivement sur le site Internet du Groupe.

Les ventes réalisées dans les magasins du Groupe, chez des distributeurs, sur le site Internet du Groupe, à domicile et par téléphone ont représenté respectivement environ 22 %, 12 %, 13 %, 25 % et 28 % de la croissance de la clientèle brute au deuxième trimestre 2013. Le Groupe utilise différents réseaux de distribution dans chaque zone commerciale en fonction de sa présence et de son succès dans cette zone. Par exemple, la vente à domicile peut être un moyen pour le Groupe de se faire connaître dans les zones où il

présente un faible taux de pénétration, cette méthode de commercialisation entraînant une augmentation des ventes par le biais d'autres canaux.

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

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

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 clientèle complexes, de proposer des offres spéciales pour retenir les clients susceptibles de résilier leur abonnement et de mettre en place des plans de recouvrement pour les clients en difficulté. Le taux de résiliation (*churn*) annuel des abonnés individuels grand public du Groupe était de 17,2 % en 2010, 19,4 % en 2011 (reflétant la fin officielle de la télévision analogique par transmission terrestre et le passage à la TNT), 18,6 % en 2012 et 17,8 % au premier semestre 2013. Le taux de résiliation (*churn*) du Groupe est plus élevé que le standard du marché du fait de sa couverture réseau fibre optique/câble plus limitée et des conséquences de la sortie de clientèle de cette zone de couverture.

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

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

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

La facturation est gérée en interne par le Groupe. Le Groupe propose à ses clients particuliers le choix entre des factures électroniques ou papier ainsi que diverses options de paiement anticipé et la possibilité de payer par prélèvement automatique. Au 31 décembre 2012, environ 85 % des clients du Groupe avaient opté pour le paiement par prélèvement automatique. Au 30 Juin 2013, ce taux est passé à 86 %.

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. Au 30 juin 2013, le réseau de fibre optique du Groupe desservait plus de 10 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public directement (et environ 1 000 sites de plus étaient desservis par des connections fibres de tiers), et son réseau DSL plus de 80 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public. Voir la Section 6.1 « Présentation générale » du présent document de base 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 grandes entreprises et les institutions publiques s'appuient sur des composants standard qui sont personnalisés et assemblés pour répondre aux exigences des clients B2B du Groupe. Par exemple, chaque client peut choisir la vitesse de bande passante, le type de technologie et le niveau de service requis pour un temps de réponse adapté à son propre environnement informatique. Dans la mesure où il bénéficie historiquement d'un bon positionnement auprès des clients grandes entreprises, le Groupe prévoit de se focaliser davantage sur les ME, marché qu'il a laissé largement inexploité, mais dont la demande en termes de services à valeur ajoutée (IP, services de cloud, services de sécurité, etc.) et de services de données haut débit (centres de données, VPN, ports Ethernet, etc.) est en augmentation. En 2012, le Groupe a commencé à utiliser des réseaux de distribution indirects pour mettre en œuvre sa stratégie consistant à cibler ce segment des entreprises moyennes, notamment par l'intermédiaire de 200 distributeurs et 30 vendeurs indirects, renforçant l'implantation de son réseau de distribution et accélérant les nouvelles commandes.

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

Le Groupe comptait environ 13 000 clients B2B au 30 Juin 2013. Le segment B2B du Groupe a contribué 323,2 millions d'euros au chiffre d'affaires du Groupe (24,8 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

La répartition en montant du chiffre d'affaires généré par le segment B2B (avant éliminations de ventes intra-Groupe) par type de produits pour 2010, 2011 et 2012 et les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013 est présentée ci-dessous :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Voix	155,2	152,2	133,9	69,5	57,6
Données.....	98,2	179,0	190,6	87,6	95,5
Chiffres d'affaires B2B total	253,4	331,1	324,5	157,1	153,1

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 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
			<i>(Non audité)</i>		
			<i>(en milliers d'euros)</i>		
Chiffres d'affaires Nouvelles Commandes.....	5 949,0	5 290,0	5 659,7	2 692,3	3 161,1

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 2012, le Groupe fournissait des services de téléphonie fixe à plus de 15 000 sites des entreprises privées et des administrations publiques et gère plus de 70 000 lignes Centrex. D'après ses propres estimations, le Groupe estime qu'il est le principal fournisseur de Centrex IP en France. Le Groupe estime qu'il transporte plus de 12 milliards de minutes de trafic voix par an.

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 (avant son acquisition par le Groupe, Altitude Télécom connectait environ 30 000 sites en France sur environ 1 000 VPN). Ce savoir-faire a permis au Groupe d'obtenir récemment des contrats avec des entités comme l'Association des Notaires de France (connectant des milliers d'études de notaires dans toute la France) et Volkswagen (connectant des centaines de concessionnaires dans toute la France).

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

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

(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 la fidélisation de la clientèle, tout en tirant parti de l'expertise du Groupe dans l'architecture critique de réseau (solutions de continuité d'activité (*Business Continuity Solutions*) ou plans de recouvrement après sinistre).

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

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

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

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

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

Initialement focalisé sur les grandes entreprises, le segment B2B a récemment commencé à cibler les entreprises moyennes. Le Groupe propose une offre groupée pour les entreprises moyennes - Completude - qui comprend la téléphonie fixe, un service de données ainsi que des services additionnels, offrant une solution globale pour les clients B2B et comprenant un accès à Internet, les appels téléphoniques en illimité vers les lignes fixes et vers 45 destinations internationales fixes et d'autres solutions techniques telles que le fax par email et la messagerie vocale par email. L'offre Completude génère des marges relativement élevées malgré son prix peu élevé. L'offre premium du Groupe, Completude Max, comprend un accès à Internet haut débit à des vitesses symétriques allant jusqu'à 100 Mbps grâce au réseau FTTB du Groupe au même prix que celui des offres DSL plus lentes de ses concurrents. Plus de 700 sites d'entreprises privées et des administrations publiques utilisaient Completude Max au 30 juin 2013.

Le tableau suivant compare les offres Completude et Completude Max :

	Offre	Prix	Offre Orange Comparable
Completude	Téléphonie et Accès à Internet (8 Mbps)	470€par mois	Plus de 800€
Completude Max	Téléphonie et Accès à Internet (100 Mbps)	720€par mois	N/A

6.5.2.3 Clients

Au 30 juin 2013, le segment B2B comptait environ 600 clients grandes entreprises, dont des sociétés telles que EDF, Air France, M6, Groupama et la Société Générale et des institutions publiques telles que le Ministère de l'Intérieur, l'Université de Rennes et la Mairie de Paris. Les dix clients les plus importants du Groupe représentaient environ 7 % du chiffre d'affaires du segment B2B en 2012 (et aucun client ne représentait à lui seul plus de 2 % du chiffre d'affaires du segment).

Au 30 juin 2013, le segment B2B comptait environ 12 000 clients entreprises moyennes. La proportion de entreprises moyennes qui sont clientes du segment B2B du Groupe a augmenté dans la mesure où les besoins des entreprises moyennes, nécessitant de plus en plus de bande passante, ont évolué, passant de services de télécommunications traditionnels (par exemple, la téléphonie et Internet) à des services à valeur ajoutée, tels que les services de cloud computing et d'IP. Le marché des entreprises moyennes est considéré comme une opportunité clé pour le Groupe dans la mesure où les besoins en matière de données augmentent justifiant la mise à profit de l'expertise et de la force de vente directe et indirecte du Groupe.

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

Les contrats conclus avec les clients B2B ont généralement une durée initiale minimum d'un an (pour les services de téléphonie) et de trois ans (pour les services de données) mais sont renouvelés pour une durée indéterminée, sauf résiliation anticipée du contrat par les clients ou renégociation. Les contrats conclus avec les institutions publiques ont généralement une durée de trois à cinq ans, à la suite d'appels d'offres obligatoires. 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 base. Le Groupe a réussi à renouveler des contrats majeurs entre 2010 et 2012 (dont ses contrats avec EDF et EADS).

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

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

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. Ses réseaux de distribution indirects ont été mis en place en 2012 et comprennent 200 distributeurs animés par 30 vendeurs employés du Groupe (qui gèrent les ventes indirectes à travers les distributeurs), renforçant l'implantation du Groupe et accélérant les nouvelles commandes. Le Groupe couvre le marché des grandes entreprises avec des ingénieurs commerciaux dédiés ainsi que des vendeurs indirects proposant des services intégrés. Le Groupe couvre le marché des entreprises moyennes avec des ingénieurs commerciaux dédiés et un réseau de distributeurs animés par des vendeurs employés par le Groupe. Les vendeurs indirects sont sous la responsabilité des ingénieurs commerciaux du Groupe et ont été engagés dans le but d'aider le Groupe à pénétrer le marché des entreprises moyennes sur lequel les contacts locaux sont importants. Les vendeurs indirects intègrent les offres du marché B2B du Groupe dans la sélection des offres qu'ils commercialisent auprès des entreprises moyennes, aux côtés des offres des concurrents du Groupe.

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

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

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

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

A la suite de la combinaison des réseaux Numericable et Completel en 2008, le Groupe a été en mesure de tirer parti de la vaste implantation de ses réseaux fibre optique et DSL. Il est passé du statut d'acteur de gros local à celui d'acteur de gros ayant des clients nationaux et internationaux. Il dispose d'une large gamme de produits et d'une clientèle importante, avec plus de 200 clients opérateurs nationaux et internationaux. Le segment gros bénéficie également d'opportunités de ventes croisées avec le segment B2B, lorsque l'analyse des besoins d'un client montre que le Groupe est en mesure de le servir plus efficacement par une offre de gros avec un autre opérateur. Par exemple, le Groupe est aujourd'hui fournisseur de services de gros à British Telecom qui fournit à son tour des services B2B à la Société Générale. La Société Générale avait besoin d'un opérateur de télécommunications international et le Groupe était le mieux placé pour les services devant être fournis sur le territoire français. Son segment wholesale lui a permis de cibler cette catégorie des services.

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

L'activité de gros du Groupe a généré un chiffre d'affaires combiné (après éliminations intra-Groupe) de 153,1 millions d'euros (11,8 % du chiffre d'affaires combiné du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

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

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

<i>(en centimes d'euros)</i>	<u>2^{ème} semestre 2012</u>	<u>1^{er} semestre 2013</u>	<u>2^{ème} 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 subventions relatives au déploiement du réseau constituent un avantage commercial dans la commercialisation de connexions de fibre optique aux clients ainsi qu'un soutien permettant au Groupe de déployer la fibre sur le domaine public. Au 30 juin 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 base. 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 2016. 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 base. 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 dual-play et triple-play sur DSL (principalement par le dégroupage) à des opérateurs tiers. Il a commencé la fourniture de services triple-play DSL en marque blanche en 2006 dans le cadre du lancement par Darty, de sa propre offre triple-play, la « Darty Box ». En vertu de ce contrat, le Groupe a commercialisé des services triple-play à Darty qui les revendait à ses propres clients sous sa propre marque. Le Groupe a également conclu des contrats marque blanche avec Auchan en 2008.

Comme les services triple-play fibre en marque blanche du Groupe, les services triple play DSL en marque blanche sont commercialisés en vertu de contrats de longue durée et sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun des clients du Groupe. Ces contrats comprennent la fourniture de contenus télévisés, de services d'accès à Internet haut débit et de services de téléphonie fixe pour Darty et Auchan. Le Groupe leur fournit également certains autres produits et services tels que les décodeurs TV. 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 base. Les contrats DSL marque blanche du Groupe présentent les mêmes avantages en termes d'optimisation de l'utilisation de son réseau et d'acquisition d'utilisateurs finaux sans générer les mêmes coûts d'acquisition associés que ses contrats fibre en marque blanche (voir la Section 6.5.1.2.4 « Marque blanche (fibre) » du présent document de base.

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 175 000 utilisateurs finaux au 31 décembre 2012 et à environ 145 000 utilisateurs finaux au 30 juin 2013. Bien que l'activité DSL marque blanche du Groupe ait été un élément clé de sa croissance depuis 2009, le Groupe s'attend à une décroissance de cette activité en raison du développement de l'accès à la fibre optique par Numericable et de sa stratégie visant à se concentrer sur la croissance de sa propre clientèle en marque Numericable, ainsi qu'en raison du rachat par Bouygues Télécom de Darty.

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

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 RÉSEAU 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 30 juin 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 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 2013, le réseau du Groupe desservait 9,9 millions (soit environ 35 % des foyers français), dont environ 5,0 millions de foyers desservis par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0, environ 3,5 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 prévoit d'augmenter le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 foyers d'ici fin 2013 et a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de prises compatible triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de base. 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 30 juin 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 de cryptage de télévision 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 facteur de plus en plus déterminant, 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. Au 30 juin 2013, le réseau de fibre optique du Groupe desservait plus de 10 000 sites des entreprises privées et du secteur public et son réseau DSL desservait plus de 80 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public.

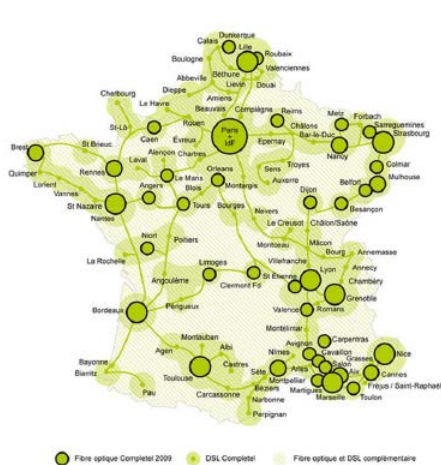
Les réseaux urbains en fibre optique et le réseau DSL du Groupe fournissent des technologies d'accès complémentaires pour répondre aux besoins de ses clients B2B, qui varient en fonction des exigences de bande passante et de sécurité de leurs sites. Généralement, le Groupe connecte les sites importants 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 les meilleures 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 « Histoire et propriété du réseau » 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.

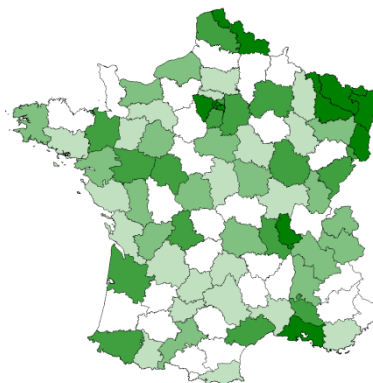
Les graphiques suivants présentent les réseaux combinés fibre optique, câble coaxial et DSL du Groupe, utilisés pour ses services B2C, B2B et de vente en gros, dont le backbone du Groupe, au 31 décembre 2012 :

Le réseau B2B (backbone)



● Fibre optique Completel 2009 ● DSL Completel ● Fibre optique et DSL complémentaire

Le réseau B2C (infrastructure de boucle locale)



Nombre de foyers desservis (départements)	Couleur	Pourcentage	Nombre de départements
>40 %	Dark Green	>40 %	11
25-40 %	Medium-Dark Green	25-40 %	17
15-25 %	Medium Green	15-25 %	19
1-15 %	Light Green	1-15 %	22
<1 %	White	<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 base. 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 70 réseaux urbains en 2007 et 80 réseaux urbains au 30 juin 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 base.

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 base.

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 réglementaire 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 base.

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 publiques » et la Section 6.12.1.3.3 « Autres réseaux » du présent document de base.

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 30 juin 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. Voir la Section 4.6 « Assurances et gestion des risques » du présent document de base.

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 658 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre

2010, 114 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 et 503 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Le Groupe prévoit d'augmenter le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 de 300 000 à 400 000 foyers pendant l'exercice 2013, et a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,5 millions de prises compatibles triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016.

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, 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 base.

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 base.

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 200 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 routeurs auprès de Netgear et Castlenet, après vérification de leur compatibilité avec ses propres systèmes et en les adaptant si nécessaire.

Au 30 juin 2013, environ 34 % des décodeurs déployés par le Groupe utilisaient EuroDocsis 3.0 (déploiements depuis 2010), 51 % utilisaient EuroDocsis 2.0B (déploiements entre 2007 et 2010) et 14 % 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 SAISONNALITÉ

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

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, Castlenet 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 ; Ciena qui fournit des composants des réseaux fibre et données ; 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 DÉPENDANCE

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 base. 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^{er} janvier 2012, soit jusqu'au 31 décembre 2017.

6.11 CONCURRENTS

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 boucles locales 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 2012, l'actionnaire principal d'Orange était l'Etat français qui détenait environ 27 % de son capital.

6.11.1.2 SFR

SFR a été fondé en 1987 par La Compagnie Générale des Eaux (aujourd'hui Vivendi) en tant qu'opérateur de réseau mobile alternatif à France Télécom (aujourd'hui Orange). En 2008, SFR est devenu l'actionnaire

majoritaire de Neuf Cegetel (qui avait été créé en 2005 puis scindé de SFR et introduit en bourse). SFR est un acteur important sur les segments B2B et B2C et est le deuxième opérateur mobile le plus important en France. Il dispose du réseau de téléphonie fixe alternatif le plus large en France (connectant 100 % des commutateurs d'abonnés Orange), d'un réseau DSL dense et a déjà considérablement investi dans la 4G. Il investit actuellement dans les réseaux FTTH et 4G et a signé un contrat avec Orange concernant le déploiement des réseaux FTTH dans des zones moins densément peuplées, afin de couvrir 9,8 millions de foyers à l'horizon 2020. Au 31 décembre 2012, son réseau FTTH desservait plus d'un million de foyers mais il n'a pas communiqué le nombre de ses clients FTTH ; SFR a également déclaré qu'il suivait de près l'introduction de la VDSL2 en France et serait prêt à lancer un décodeur compatible lorsque la technologie serait approuvée en France (source : Rapport Annuel 2012 de Vivendi).

SFR est également un concurrent majeur sur le segment B2B, bénéficiant de produits reconnus, couvrant l'ensemble des besoins des grandes entreprises et la plupart des besoins des PME. Il est commercialement agressif sur le segment des grandes entreprises et bénéficie de sa proximité commerciale et des offres mobiles performantes pour les PME. Son service clients est considéré comme de bonne qualité et il bénéficie d'une équipe de vente directe forte. Le principal atout de SFR réside dans son offre mobile pour les entreprises et la combinaison de son savoir-faire avec celui de Neuf Cegetel lui permet de proposer une gamme riche, notamment en termes d'offres convergentes de téléphonie fixe et mobile. SFR se concentre sur presque toutes les catégories d'entreprises : des petites entreprises aux grandes entreprises multinationales. Il compte environ 150 000 clients B2B et détient une part de marché d'environ 35 % dans le secteur des téléphones mobiles B2B, 20 % dans le secteur des réseaux de données IP B2B et de 16 % sur l'ensemble (fixe et mobile) (source : estimations du Groupe fondées sur la communication de Vivendi).

SFR est également présent sur le marché de gros (notamment, voix et marque blanche DSL).

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 ses offres commerciales agressives 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 6,8 millions d'abonnés à la téléphonie mobile au 30 juin 2013, soit environ 10,3 % du marché de la téléphonie mobile (source : communiqué de presse (septembre 2013) d'Iliad). L'entrée de Free a eu un impact profond qui se poursuit actuellement, la concurrence s'étant intensifiée et les prix ayant diminué : l'ARPU moyen mobile par mois sur le marché français du mobile a baissé d'environ 17 % de 32,2 euros au 31 décembre 2011 à 26,7 euros au 31 mars 2013 (source : World Cellular Information Service).

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.

Sur le marché de la téléphonie mobile, Free 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.

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. Bouygues Télécom a déclaré que son partenariat avec le Groupe lui permet de disposer d'une couverture en très haut débit pour 7 millions de foyers et de servir 289 000 clients très haut débit au 31 décembre 2012. Il a également signé des contrats avec Orange et SFR, qui lui permettraient d'étendre sa couverture en haut débit et d'atteindre un total de 13 millions de foyers (source : Rapport Annuel 2012 de Bouygues).

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 base. 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 technologie DSL est la principale plateforme d'accès à Internet haut débit en France, avec 22,2 millions d'abonnements au 30 juin 2013, ce qui représente environ 91,2 % du marché total de l'Internet haut débit et très haut débit. 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 41 %, 23 %, 21 % et 7 %, du marché triple-play français, le Groupe ayant une part de marché de 7 %. 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 6 % des foyers français disposaient d'un accès à Internet très haut débit en 2012 (Source : Commission européenne, février 2013). Le Groupe est, de loin, le leader actuel du marché émergent du très haut débit, avec une part de marché de 58 % (76 % en incluant les clients marque blanche) au 30 juin 2013 (Source : ARCEP). 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 2013, environ 415 000 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 13,2 %. 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 (47,4 % de l'ensemble des abonnements aux services de télévision payante), devant la télévision par satellite (32,2 %), 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 qu'à 35 % des foyers français.

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 30,2 millions de lignes traditionnelles de téléphonie fixe au 31 décembre 2012, alors que le Groupe en détenait 946 000 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 agressive 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 environ 10,3 % du marché de la téléphonie mobile français, soit plus de 6,8 millions d'abonnés au 30 juin 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. Le marché de la téléphonie mobile est actuellement en pleine guerre des prix et les prix moyens continuent de baisser. Le Groupe est l'unique acteur à proposer ces offres mobiles « tout illimité » à moins de 20 euros par mois dans un réseau de magasins physiques.

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) attire 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 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 base. Les principaux concurrents du Groupe sur ce segment sont Orange (Orange Business Services), SFR (SFR Business Team) et Colt.

Orange Business Services détenait une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2012, qui représente une diminution estimée par le Groupe à 8 % par rapport à sa part de marché au 31 décembre 2007. La diminution relativement lente de la part de marché d'Orange (par rapport au marché B2C) s'explique par la persistance de ses avantages concurrentiels et en particulier par la densité de son réseau de distribution commerciale.

Au 31 décembre 2012, SFR et Colt détenaient des parts de marché respectivement de 12 % et 3 % (source : estimation Completel). SFR bénéficie de produits reconnus, d'un réseau DSL solide, de sa proximité commerciale et de la qualité de son offre mobile à destination des PME, et le Groupe estime que sa part de marché est restée stable entre 2007 et 2012. L'atout principal de SFR réside dans son offre mobile entreprises, avec une part de marché d'environ 35 % du marché des téléphones portables B2B, 20 % du marché des réseaux de données IP B2B et 16 % sur l'ensemble (fixe et mobile) (Source : estimations du Groupe basées sur les rapports de Vivendi). 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. Orange Business Services, SFR et Colt sont les concurrents principaux du Groupe sur le segment des moyennes et grandes entreprises. Ce marché est très axé sur le prix et sur la couverture internationale.

Sur le marché des petites et moyennes entreprises (PME) sur lequel le Groupe concentre sa stratégie, 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 9 % auprès des grandes entreprises et une part de marché de 2 % du marché des PME. Actuellement, le Groupe n'est pas actif sur le marché des très petites entreprises (« TPE ») sur lequel Orange Business Services, SFR Business Team ainsi que d'autres opérateurs sont actifs.

Les clients B2B grandes entreprises 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, avec une part de marché de 60 %. Sur le segment fibre optique de gros, Orange est sans conteste le leader avec une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2012 (Source : estimation Completel). Le Groupe estime qu'il détient une part de marché comprise entre environ 10 et 20 % sur ces trois secteurs.

6.12 RÉGLEMENTATIONS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

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 « CPE »). Les dispositions du CPE 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 européenne¹ :

- 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 ») ;

¹ En 2012, la Commission européenne a initié un processus de révision de cette recommandation en vue d'une adoption au plus tôt fin 2013.

- 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 ») ;
- 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 ») ;
- Règlement (CE) 2887/2000 du 18 décembre 2000, relatif au dégroupage de l'accès à la boucle locale, qui prévoit que tous les opérateurs exerçant une influence significative sur le marché ont l'obligation de fournir un accès dégroupé à leur boucle locale et leurs installations associées, dans des conditions de transparence, d'équité et non-discriminatoires ; 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^{er} juillet 2014. Le tableau ci-dessous présente les tarifs d'itinérance maximum pouvant être appliqués par les opérateurs mobiles :

	Du 1 ^{er} juillet 2012 au 30 juin 2013	Du 1 ^{er} juillet 2013 au 30 juin 2014	Du 1 ^{er} juillet 2014 au 30 juin 2017
Prix de détail			
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 (<i>par message</i>)	0,09€	0,08€	0,06€
Data (<i>par Mb de data transféré</i>)	0,70€	0,45€	0,20€
Prix de gros			
Appels (<i>par minute</i>)	0,14€	0,10€	0,05€
SMS (<i>par message</i>)	0,03€	0,02€	0,02€*
Data (<i>par Mb de data transféré</i>)	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, 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. La Commission européenne devrait formuler des propositions concrètes à cet égard en septembre 2013 qui seraient débattues au sein du Conseil européen en octobre 2013.

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'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes (« 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.

Jusqu'à récemment, 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, comprenaient 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 pouvait 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 identifiait une atteinte grave et immédiate aux règles régissant le secteur, elle pouvait ordonner des mesures conservatoires sans obligation de notification préalable. En outre, si un manquement était susceptible de causer un préjudice grave à un opérateur ou au marché, le président de l'ARCEP pouvait 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. Toutefois, 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, a invalidé les pouvoirs de sanction de l'ARCEP prévus par les alinéas 1 à 12 de l'Article L. 36-11 du CPCE.

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^{er} mai 2013 ; et
- 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).

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 1211/2009 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 deuxième 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^{er} octobre 2010 au 1^{er} 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^{er} octobre 2011 au 1^{er} juillet 2012, à 0,0015 euro du 1^{er} juillet 2012 au 1^{er} 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^{er} 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

cuire 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 ». La consultation publique est ouverte jusqu'au 16 septembre 2013. L'ARCEP devrait publier un projet de décision concernant les deux premiers marchés mentionnés ci-dessus d'ici fin 2013, qui sera soumis à une consultation publique au cours du premier trimestre 2014 avant d'être transmis à la Commission européenne. Numericable et Completel ne peuvent garantir qu'ils ne seront pas identifiés par l'ARCEP comme des opérateurs réputés exercer une influence significative sur l'un de ces marchés et que l'ARCEP n'imposera pas, en conséquence, des mesures réglementaires supplémentaires à cet égard. Voir le Chapitre 4 « Facteurs de Risques » du présent document de base.

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 ; 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. 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.

La loi 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 leurs immeubles, (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 son 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).

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 qu'ils 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^{er} 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 base. 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. La procédure est toujours en cours : Numericable réclame devant la Cour d'appel de Paris le même montant de dommages et intérêts que devant le tribunal de commerce de Paris. Orange, affirme pour sa part, 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.

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 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 60 accords, dont 20 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 base 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 payés 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^{er} janvier 2012). Elle prévoit également qu'à partir du 1^{er} 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.

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 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 300 000 euros pour 2012 (décision de l'ARCEP 2011-1452 du 13 décembre 2011) et est d'environ 400 000 euros pour 2013 (décision de l'ARCEP 2012-1546 en date du 4 décembre 2012).

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. Le projet de loi envisage les principales modifications suivantes : (i) accorder 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) réduire le nombre de membres du CSA de neuf à sept et limiter les pouvoirs du Président de la République à la désignation du président du CSA seulement, (iii) modifier la procédure de sanctions devant le CSA pour créer un rapporteur indépendant et instaurer 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 2009-258 du 5 mars 2009), 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 (tes 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 (« ARJEL ») 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 récidive, 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.

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.

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 la loi 91-646 du 10 juillet 1991, 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 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.

6.12.3.2 La loi de finance pour 2011

L'article 26 de la loi de finance 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 (7 % à compter du 1^{er} janvier 2012) s'applique, à hauteur de la valeur économique des services correspondant aux droits de diffusion télévisuelle acquis par le fournisseur. Numericable a répercuté cette augmentation de TVA dans son offre de détail.

6.12.3.3 La loi de finance pour 2012

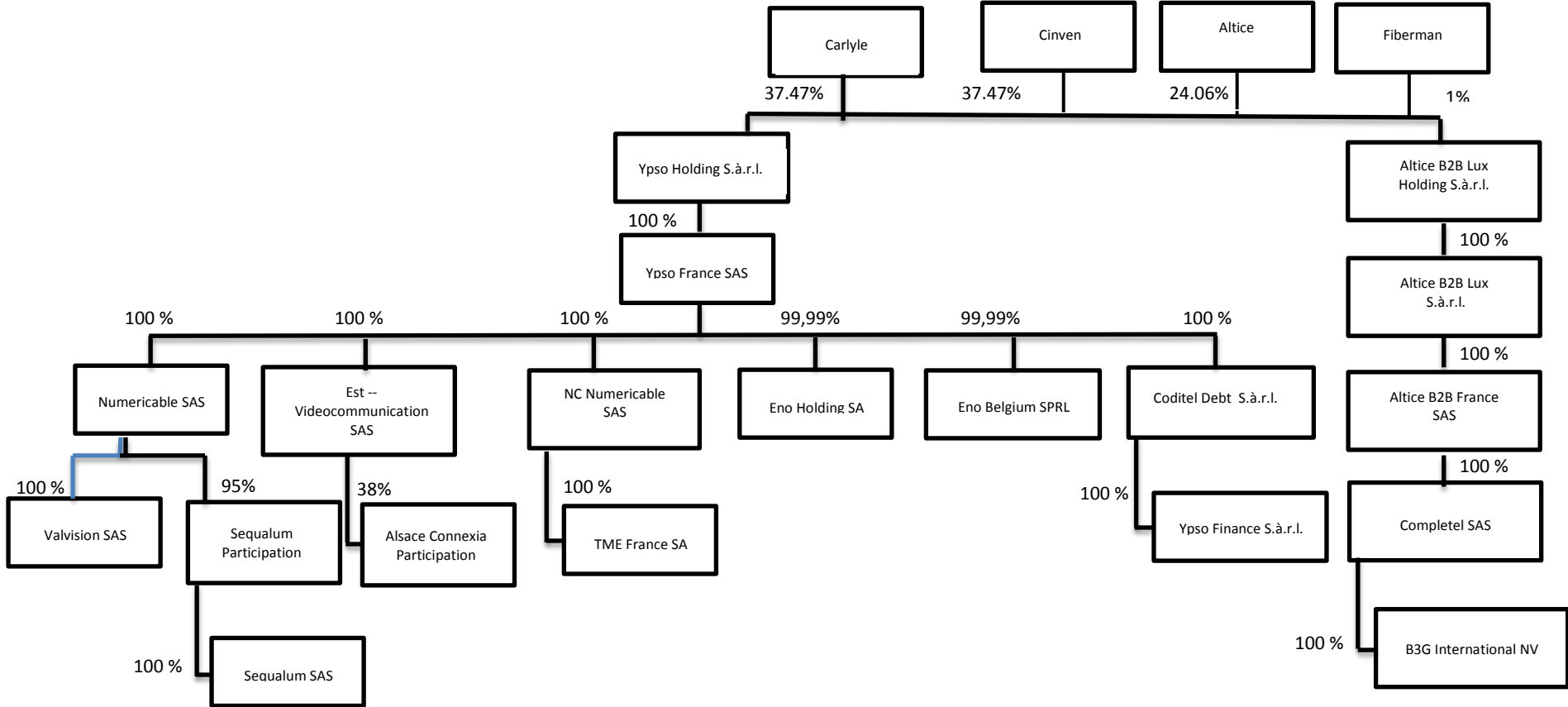
Le taux de TVA pour les services télévisuels a été augmenté de 5,5 % à 7,0 % à compter du 1^{er} janvier 2012. La troisième loi de finance rectificative pour 2012 prévoit une nouvelle augmentation de ce taux à 10 %, à partir du 1^{er} janvier 2014.

7. ORGANIGRAMME

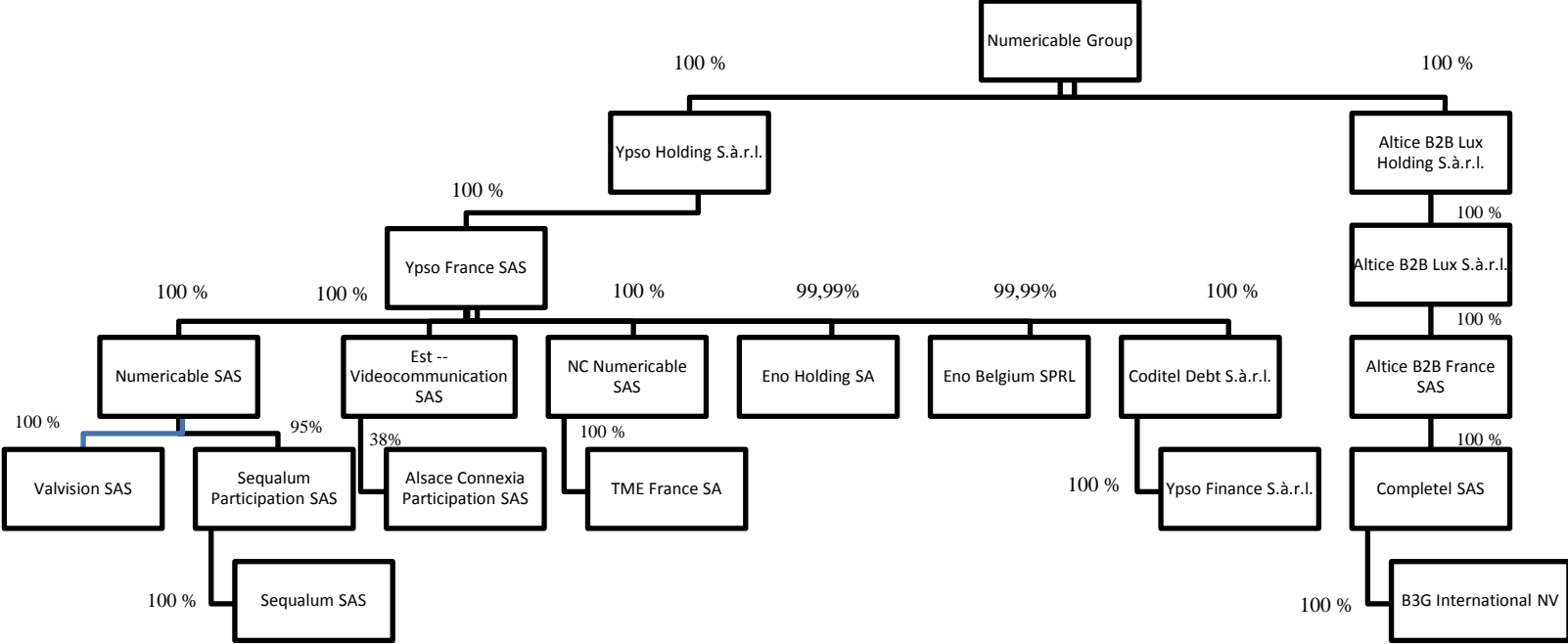
7.1 ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ DU GROUPE

L'organigramme ci-après présente l'organisation juridique du Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base, après prise en compte de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse qu'il est envisagé de mettre en œuvre dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, après fixation du prix définitif d'introduction en bourse (et sous réserve de la réalisation de ces opérations).

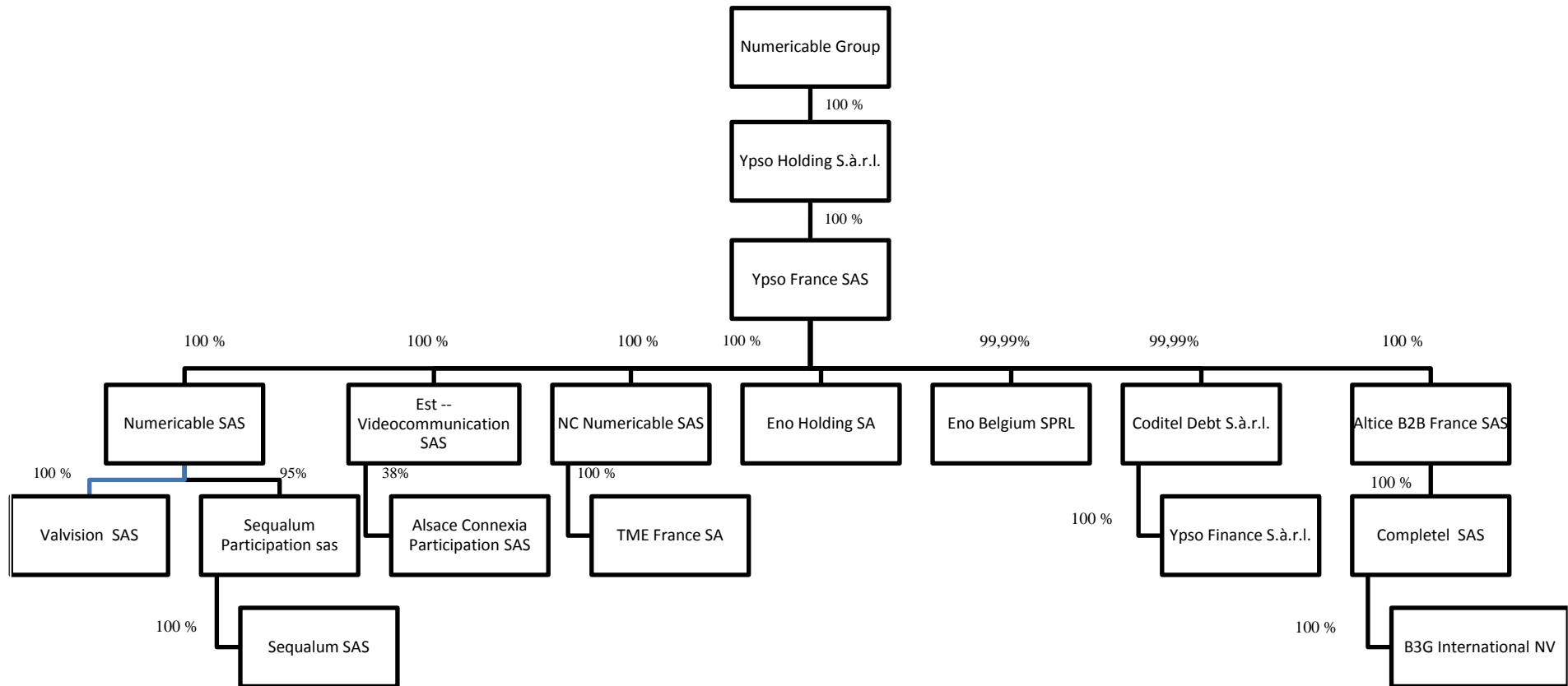
Organigramme simplifié du Groupe à la date d'enregistrement du document de base



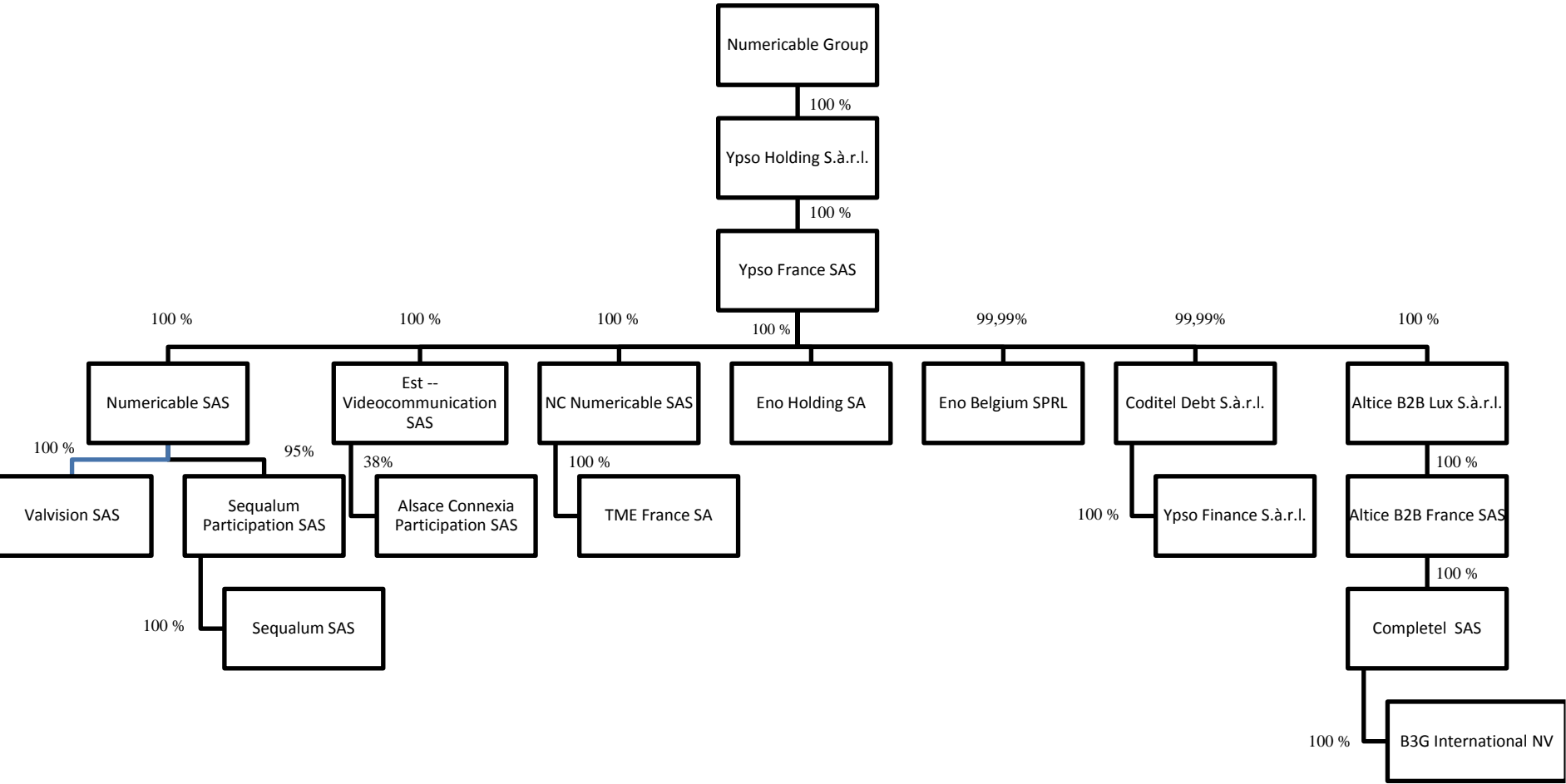
Organigramme simplifié du Groupe au lendemain de la fixation du prix d'introduction en bourse



Organigramme simplifié du Groupe à l'issue du refinancement Completel



**Organigramme simplifié du Groupe à l'issue de la première journée de cotation des titres Numericable Group
(après fusion-absorption de Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. par Ypso Holding S.à.r.l.)**



7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS

7.2.1 Présentation générale

Numericable Group, société anonyme de droit français, a été constituée le 2 août 2013. A la date d'enregistrement du présent document de base, elle est détenue par une entité contrôlée par certains fonds affiliés à Cinven (l' « Actionnaire Cinven »), une entité affiliée à Carlyle (l' « Actionnaire Carlyle »), et une entité affiliée à Altice (l' « Actionnaire Altice »). Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, et en application du traité d'apports en date du 16 septembre 2013, Cinven, Carlyle, Altice et la société Fiberman S.C.A. (« Fiberman ») feront simultanément apport à la Société de l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du groupe Numericable, qu'ils détiennent, et de l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du groupe Completel, qu'ils détiennent. Une fois ces apports réalisés, la Société sera la société mère d'un groupe de sociétés comprenant 20 entités combinées (11 sociétés en France et 9 sociétés à l'étranger).

Les apports décrits ci-dessus seront réalisés sur la base de la valeur nette comptable des parts sociales et des titres financiers apportés par les apporteurs respectifs telle qu'elle figurera dans les livres de chacun des apporteurs à la date de réalisation des apports, étant précisé, s'agissant des titres financiers apportés, que cette valeur correspond à leur valeur réelle à la date de réalisation.

Les valeurs d'apport figurant ci-après ont été établies en prenant une hypothèse de date de réalisation des apports, s'agissant de la prise en compte des intérêts courus et du rendement pour la valorisation des titres financiers apportés. Si toutefois, la date de réalisation des apports devait intervenir à une autre date, les parties sont convenues de ce que les valeurs d'apports seraient modifiées pour refléter la valeur nette comptable à la nouvelle date de réalisation, afin de tenir compte de l'incidence du décalage de celle-ci sur le montant des intérêts courus sur les titres financiers apportés portant intérêt et sur le rendement des Super PECs Ypso Holding. Cet ajustement, le cas échéant, de la valeur comptable sera sans incidence sur les modalités de rémunération des apports.

Les valeurs des apports pour chacun des apporteurs, établies sur les bases indiquées ci-dessus, sont : (i) pour CCI (F3) (entité affiliée à Cinven), une valeur globale d'apport d'environ 675,3 millions d'euros (ii) pour Carlyle Cable Investment SC, une valeur globale d'apport d'environ 864,9 millions d'euros, (iii) pour Altice, une valeur globale d'apport d'environ 449,2 millions d'euros et (iv) pour Fiberman, une valeur globale d'apport d'environ 6,05 millions d'euros.

Ainsi, au total, il est envisagé que les apports, dont la valeur nette comptable totale s'élèvera à 1 995 489 490,22 euros, soient rémunérés par l'émission de 113 772 229 actions nouvelles de la Société, se traduisant par une augmentation de capital de la Société de 113 772 229 euros, et par une prime d'apport de 1 881 717 261,22 euros. Ainsi, 42 632 376 actions nouvelles seront émises en rémunération des apports réalisés par Cinven, 42 632 376 actions nouvelles seront émises en rémunération des apports réalisés par Carlyle, 27 370 323 actions nouvelles seront émises en rémunération des apports réalisés par Altice et 1 137 154 actions nouvelles seront émises en rémunération des apports réalisés par Fiberman.

Lesdits apports ne seront approuvés par les actionnaires de la Société qu'en cas de fixation effective du prix de l'introduction en bourse de la Société, lors d'une assemblée générale extraordinaire qui se tiendra à la date de fixation du prix. Le rapport du commissaire aux apports sera rendu public dans le cadre du prospectus relatif à l'opération d'admission aux négociations des actions de la Société.

La Société est une société *holding* n'ayant pas d'activité opérationnelle propre. Une fois les apports décrits ci-dessus réalisés et les autres valeurs mobilières émises par ces sociétés converties en parts sociales, elle aura pour principaux actifs 100 % des parts des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. Ces opérations ont vocation à être réalisées le jour de la fixation du prix d'introduction en bourse, à l'issue de ladite fixation. L'organigramme simplifié figurant à la Section 7.1 « Organigramme simplifié du Groupe » du présent document de base inclut les principales filiales directes ou indirectes de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base, après prise en compte de la réalisation des apports

décrits ci-dessus (quand bien même ladite réalisation n'interviendra qu'à la date de fixation du prix d'introduction en bourse).

Sous réserve de la mise en place d'un nouveau financement au niveau d'Ypso France SAS refinançant la dette du sous-groupe Completel, il est prévu que les sociétés Altice B2B Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. fusionnent par voie de fusion absorption puis que cette dernière fusionne, également par voie de fusion absorption, avec Ypso Holding S.à.r.l.. Ces fusions seront réalisées à la valeur nette comptable et avec effet rétroactif comptable et juridique (mais pas fiscal). Cette dernière fusion serait immédiatement suivie du refinancement de la dette du sous-groupe Completel. Ensuite, Ypso Holding S.à.r.l. apporterait les titres d'Altice B2B France à Ypso France SAS (voir l'organigramme simplifié figurant à la Section 7.1 « Organigramme simplifié du Groupe à l'issue du refinancement Completel » du présent document de base).

Si ce nouveau financement ne devait pas être mis en place, il serait seulement procédé à la fusion absorption d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. par Ypso Holding S.à.r.l. qui apporterait ensuite les titres d'Altice B2B Lux S.à.r.l à Ypso France SAS. Cette fusion sera réalisée au moment de l'introduction en bourse, à la valeur nette comptable et avec effet rétroactif comptable et juridique (mais pas fiscal).

Fiberman est une société luxembourgeoise regroupant l'investissement dans Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. de certains dirigeants et salariés du Groupe. Fiberman est contrôlée par Altice, Carlyle et Cinven et 47,15 % de son capital est détenu par certains dirigeants et salariés du Groupe. A l'issue de la période de conservation des actions de la Société qui sera mise à la charge de Fiberman aux termes du contrat de placement des actions de la Société, 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 les actionnaires directs de la Société.

A la suite de l'apport des titres d'Ypso Holding S.à.r.l. et d'Altice B2B S.à.r.l. à la Société, conformément à la faculté offerte par les dispositions de l'article 223-L-6-i du Code général des impôts, il sera mis fin aux deux groupes d'intégration fiscale mis en place par Ypso France et par Altice B2B France avec effet au 31 décembre 2013 et la Société mettra en place, avec effet au 1^{er} janvier 2014, un nouveau groupe d'intégration fiscale comprenant les sociétés françaises anciennement comprises dans le périmètre des groupes constitués par Ypso France et, en cas de refinancement de la dette Completel avant le 31 décembre 2013, par Altice B2B France. Du fait de la cessation de leur groupe fiscal, Ypso France et, en cas de refinancement de la dette Completel, Altice B2B France ne devraient pas être soumis à des obligations de réintégrations. Du fait de la cessation des groupes d'intégration fiscale, les déficits d'ensemble des groupes Ypso France et Altice B2B France tels qu'ils existeront au 31 décembre 2013 (qui s'élevaient respectivement à environ 565 millions d'euros et 214 millions d'euros au 31 décembre 2012) deviendront des déficits propres de chacune de ces deux sociétés (et ne seront donc en principe utilisables que sur les seuls résultats de la société concernée). Il est toutefois prévu que ces deux sociétés optent pour la faculté d'imputation de ces déficits sur une base élargie conformément aux dispositions de l'article 223-I-5° du Code général des impôts (c'est-à-dire, sous certaines conditions et limitations, sur les résultats des sociétés de leurs anciens périmètres qui seront comprises dans le périmètre du nouveau groupe). Seule une partie de ces déficits pourra néanmoins bénéficier de ces dispositions (sur la base des chiffres au 31 décembre 2012, 497 sur les 565 millions d'euros de déficits du groupe Ypso France et la totalité des 214 millions d'euros de déficits du groupe Altice B2B France). En l'absence de refinancement de la dette Completel, le groupe fiscal Altice B2B France sera maintenu en existence (sans incidence sur la faculté d'utilisation des déficits de groupe correspondant) et le périmètre du groupe fiscal mis en place par la Société ainsi que les conséquences décrites ci-dessus se limiteront au périmètre du groupe fiscal Ypso France.

En tout état de cause, la limitation générale relative à l'utilisation des pertes fiscales (aux termes de laquelle le pourcentage d'imputation des déficits reportables imputable sur la fraction du résultat fiscal excédent 1 million d'euros est limité à 50 % pour les exercices fiscaux clos à compter du 31 décembre 2012) sera applicable.

Les distributions d'Ypso France à Ypso Holding S.à.r.l seront 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. Les distributions d'Altice B2B France à Altice B2B Lux S.à.r.l. (si celle-ci est maintenue en existence en l'absence de refinancement de la dette Completel) seront également soumises à la contribution additionnelle de 3 %, sans toutefois qu'il soit possible d'en solliciter le remboursement dans la mesure où, dans ce scénario, Altice B2B France ne fera pas partie du périmètre du groupe fiscal mis en place par la Société.

Le Groupe combiné 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.

7.2.2 Filiales importantes

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

Groupe Numericable :

- 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-1130 Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 110.644. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 100 % du capital et des droits de vote d'Ypso Holding S.à.r.l. Ypso Holding S.à.r.l. est la *holding* de tête du Groupe Numericable.
- Ypso France SAS est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 30 977 910 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 99,99 % du capital et des droits de vote de Eno Belgium SPRL. 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.
- Eno Holding SA est une société anonyme 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 0837 444 748. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 99,99 % du capital et des droits de vote de Eno Holding. Le reste de l'actionariat est détenu par Ypso Holding Lux S.à.r.l (0,01 % du capital et des droits de votes). Eno Holding est née de la scission partielle de la société Coditel Brabant en juin 2011. L'activité principale de Eno Holdings consiste à supporter une dette financière à l'égard de Eno Belgium SPRL d'un montant de 37,3 millions d'euros au 30 juin 2013 résultant des cessions des activités belges du Groupe intervenues en juin 2011.
- 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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, qui sera toutefois éteinte à la date de détermination du prix de l'introduction en bourse, à la suite d'une série d'opérations de délégation et

d'augmentation de capital de certaines entités du Groupe aux termes desquelles Coditel Debt S.à.r.l. devrait transférer la dette qu'elle détient sur les sociétés Numericable, Est – Videocommunication et Ypso France SAS à Ypso Holding S.à.r.l. à titre de remboursement de sa dette (sous forme de PECs) à l'égard d'Ypso Holding S.à.r.l.. Ypso Holding S.à.r.l. procédera ensuite à la capitalisation de sa créance de remboursement envers Numericable, Est – Videocommunication et Ypso France SAS. Puis, par voie de délégation imparfaite de paiement, Numericable et Est – Videocommunication donneront instruction à Ypso France de payer leurs dettes à l'égard d'Ypso Holding S.à.r.l., de sorte qu'elles deviennent chacune débitrices à l'égard d'Ypso France et Ypso France devient débitrice d'Ypso Holding – dettes ensuite éteintes par capitalisation de ces créances. 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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.
- Est – Videocommunication est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 122 495 760 euros dont le siège social est situé 14, rue des Mercuriales, 67450 Lampertheim et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Strasbourg sous le numéro 345 347 397. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Est – Videocommunication. Est – Videocommunication assure l'exploitation d'un ensemble de réseaux câblés en Alsace et la commercialisation des services suivants : diffusion de programmes télévisés, téléphonie, internet haut débit et vidéo à la demande (VOD).
- Numericable est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 1 367 522,44 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 379 229 529. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Numericable. Numericable assure l'exploitation d'un ensemble de réseaux câblés en France (elle couvre l'ensemble du périmètre non-couvert par les autres filiales opérationnelles) et la commercialisation des services suivants : diffusion de programmes télévisés, téléphonie, internet haut débit et vidéo à la demande (VOD).
- NC Numericable est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 25 418 547,50 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 100 % du capital et des droits de vote de NC Numericable. NC Numericable assure l'exploitation d'un ensemble de réseaux câblés principalement en Ile-de-France 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^{ème}, 76600 Le Havre, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés du Havre sous le numéro 414 113 621. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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. Après réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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.
- Valvision est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 1 million d'euros dont le siège social est situé 20 avenue Aristide Briens, 25400 Audincourt, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Belfort sous le numéro 381 009 075. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Valvision. Valvision assure l'exploitation d'un ensemble de réseaux câblés à Audincourt, Dole, Morteau et Montbéliard et la commercialisation des services suivants : diffusion de programmes télévisés, téléphonie, internet haut débit et vidéo à la demande (VOD).

En termes d'activités opérationnelles, les filiales les plus significatives du sous-groupe Numericable sont, par ordre décroissant, Numericable, NC Numericable et Est – Videocommunication.

Groupe Completel :

- Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois au capital de 21 451 435 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 158.466. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 100 % du capital et des droits de vote d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l.. Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. est la *holding* de tête du groupe Completel. Dans le cadre de l'introduction en bourse, il est prévu de procéder à une fusion-absorption de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. par la société Ypso Holding S.à.r.l.
- Altice B2B Lux S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois au capital de 21 250 735 euros dont le siège social est situé 37, rue d'Anvers, L-1130 Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 131.327. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Altice B2B Lux S.à.r.l.. Altice B2B Lux S.à.r.l. est une *sous-holding* du groupe Completel. A la suite de la fusion-absorption d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. par Ypso Holding S.à.r.l. décrite au paragraphe précédent, il est prévu que Ypso Holding S.à.r.l. apporte les titres d'Altice B2B Lux S.à.r.l à Ypso France SAS, en cas de refinancement.
- Altice B2B France est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 163 975 058,045 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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 (voir la Section 7.2.3 « Acquisitions et cessions récentes de filiales » du présent document de base).

- B3G International NV 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. Après la réalisation des apports décrits ci-dessus, la Société détiendra 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.

Données financières clés des principales filiales opérationnelles

Le tableau ci-après présente les données financières clés concernant les principales filiales opérationnelles du Groupe pour l'exercice clos le et au 31 décembre 2012 (en contribution aux données IFRS combinées) :

<i>(en millions d'euros)</i>	Chiffre d'Affaires	Résultat net part du Groupe	Total Actif
Sous-groupe Numericable			
Est - Videocommunication	54,5	13,9	46,3
Numericable	501,5	75,0	1 105,8
NC Numericable	312,9	31,3	1 290,8
Sous-groupe Completel			
Completel	500,0	60,6	593,1

Le tableau ci-après présente les données financières clés concernant les principales filiales opérationnelles du Groupe pour le semestre clos le et au 30 juin 2013 (en contribution aux données IFRS combinées) :

<i>(en millions d'euros)</i>	Chiffre d'Affaires	Résultat net part du Groupe	Total Actif
Sous-groupe Numericable			
Est - Videocommunication	27,5	18,5	34,4
Numericable	264,9	8,0	1 195,5
NC Numericable	157,1	73,9	1 226,4
Sous-groupe Completel			
Completel	233,6	29,2	610,4

7.2.3 Acquisitions et cessions récentes de filiales

En mars 2009, le Groupe a acquis 100 % des actions composant le capital du Groupe B3G, société leader sur le marché français de la fourniture de services de Centrex IP. Fin 2010, le Groupe a acquis 100 % des actions composant le capital de la société Altitude Télécom, opérateur de télécommunications principalement présent dans l'ouest de la France. Completel a absorbé au 1^{er} janvier 2011 les sociétés B3G et Altitude Télécom.

En juin 2011, conformément à sa stratégie visant à se recentrer sur le marché français du triple- et quadruple-play, le Groupe a cédé ses filiales opérationnelles en Belgique (Coditel Brabant) et au Luxembourg (Coditel Luxembourg) à plusieurs investisseurs, dont Altice.

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, Moretau et Montbeliard. 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.

7.2.4 Participations

A la date du présent document de base, 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 ;
- 0,01 % du capital et des droits de vote de TV7 Bordeaux (détention d'une action par Numéricâble dont la cession devrait intervenir au deuxième semestre de l'année 2013) ;
- 33,36 % 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 combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

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. Toutes les actions ordinaires de Numericable Finance & Co. S.C.A. sont détenues par Stichting Ypso 2 (le « Commanditaire »), une fondation régie par le droit néerlandais, et la part d'associé commandité est détenue par Numericable Finance S.à.r.l. (l'« Associé Commandité »), une société à responsabilité limitée régie par le droit luxembourgeois. Numericable Finance & Co. S.C.A. n'a aucune activité opérationnelle significative, et reçoit des ressources auprès des Débiteurs Ypso France au titre du SFA Ypso France (tels que ces termes sont définis ci-après). Elle est comprise dans le périmètre du Groupe combiné. Pour plus d'informations sur les Obligations Février 2012 et les Obligations Octobre 2012 ainsi que sur le SFA Ypso France, voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base.

8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS

8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIÉES

Au 31 décembre 2012 et au 30 juin 2013, le Groupe détenait des immobilisations corporelles d'une valeur brute d'environ 2 931 749 milliers d'euros et 3 089 951 milliers 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 base.

Le Groupe loue un certain nombre de ses immobilisations corporelles, notamment certains bâtiments et infrastructures de réseaux de télécommunications. Pour l'exercice 2012 et pour le premier semestre 2013, les charges locatives se sont élevées à 25,8 millions d'euros et 13,1 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 60 sites représentant 26 421 m², 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, et d'Isneauville. 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 pour une durée ferme de 9 ans à compter du 1er avril 2006, Completel 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 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 de 40 365 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^{er} 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 de 228 760 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 de 586 469 euros (hors taxes et hors charges).
- 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 le 26 juillet 2011 pour une durée de neuf ans à compter du 1^{er} avril 2012, NC Numericable ayant renoncé aux termes du bail à la faculté de résiliation triennale, pour un loyer annuel de 302 000 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 pour un loyer annuel de 83 169,44 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 base). 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^{er} janvier 2012, SAS Completel pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale, et un

loyer annuel de 210 000€(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^{er} avril 2013, Completel SAS ne pouvant donner congé qu'à l'expiration de la durée neuf ans, et un loyer annuel de 499 574 euros (hors taxes et hors charges).

- de 61 magasins et d'entrepôts appartenant ou loués par le Groupe pour une surface commerciale totale de 32 787,09 m². 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, Numericable pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale, et un loyer annuel de 100 000 euros (hors taxes et hors charges). Le bail de Metz a été conclu le 22 août 2002 pour une durée de neuf ans à compter du 1^{er} octobre 2002 et un loyer annuel de 63 360 euros (hors taxes et hors charges) et se prolonge depuis lors pour une durée indéterminée par tacite reconduction. Le bail de Saint-Quentin-en-Yvelines a été conclu le 26 mai 2011 pour une durée de 10 ans à compter du 1^{er} juin 2011, Numericable pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale et à l'expiration de la dixième année, et un loyer annuel de 96 710 euros (hors taxes et hors charges).
- d'un réseau de magasins franchisés (un peu plus de la moitié du réseau de magasins B2C étant des partenaires).
- 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 base, 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 5.2.3 « Investissements futurs » du présent document de base.

8.2 ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT 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 amplifier 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).

A compter de l'exercice 2013, et pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur Euronext Paris, le président du conseil d'administration de la Société sera tenu d'établir des rapports détaillés sur l'empreinte environnementale de ses activités.

9. ANALYSE DES RÉSULTATS DU GROUPE

Les lecteurs sont invités à lire les informations qui suivent relatives aux résultats du Groupe conjointement avec les comptes combinés annuels du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013, tels qu'ils figurent à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

Les comptes combinés annuels du Groupe ont été préparés conformément aux normes IFRS, telles qu'adoptées par l'Union européenne. Les comptes combinés annuels du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 ont fait l'objet d'un audit. Le rapport du Commissaire aux Comptes sur ces comptes combinés annuels figure à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base. Les comptes combinés intermédiaires condensés du Groupe pour le premier semestre des années 2012 et 2013 ont fait l'objet d'un examen limité. Le rapport du Commissaire aux Comptes sur l'examen limité des comptes combinés intermédiaires condensés figure également à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

9.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE

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 430,4 millions d'euros pour le premier semestre 2013 et 826,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 (soit respectivement 66,2 % et 63,4 % 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 151,4 millions d'euros pour le premier semestre 2013 et 323,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 (soit respectivement 23,3 % et 24,8 % 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 68,2 millions d'euros pour le premier semestre 2013 et 153,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 (soit respectivement 10,5 % et 11,8 % 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 2010, 2011 et 2012 et pour les premiers semestres 2013 et 2012. Cette présentation suit celle de la note 5 aux comptes combinés annuels et de la note 4 des comptes combinés intermédiaires condensés, 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.

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Chiffre d'affaires					
B2C	836,8	835,3	832,6	415,0	432,5
B2B	253,4	331,1	324,5	157,1	153,1
De gros	159,8	201,1	211,5	106,6	96,8
<i>Eliminations intra-Groupe</i>	<i>(41,3)</i>	<i>(60,6)</i>	<i>(66,1)</i>	<i>(35,9)</i>	<i>(32,5)</i>
Total.....	1 208,7	1 306,9	1 302,4	642,8	650,0

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

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Segment					
B2C.....	(4,2)	(5,0)	(6,4)	(2,9)	(2,1)
B2B.....	(0,8)	(2,9)	(1,3)	(0,7)	(1,8)
De gros.....	(36,3)	(52,8)	(58,4)	(32,5)	(28,6)
Total éliminations intra-Groupe...	(41,3)	(60,6)	(66,1)	(35,9)	(32,5)

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

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

Au 30 juin 2013, le Groupe offrait ses services à environ 1,24 million d'abonnés individuels directs, environ 1,78 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) et environ 463 000 utilisateurs finaux marque blanche et avait environ 600 clients grandes entreprises, dont des grandes sociétés telles que Auchan, EDF, la Caisse des Dépôts et Consignations et des entités publiques telles que le Ministère de l'Intérieur et la ville de Paris, ainsi qu'environ 12 000 moyennes entreprises. Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, le chiffre d'affaires combiné du Groupe s'est élevé à 1 302,4 millions d'euros et l'EBITDA du Groupe s'est élevé à 590,8 millions d'euros.

9.1.2 Présentation des comptes combinés annuels inclus dans le présent document de base

Les comptes combinés annuels du Groupe ont été préparés conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne.

Numericable Group a été créé le 2 août 2013. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, les actionnaires de la Société envisagent d'apporter simultanément à la Société l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Ypso, qu'ils détiennent, et l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du Sous-Groupe Altice B2B, qu'ils détiennent. Une fois ces apports réalisés, la Société sera la société mère d'un groupe de sociétés comprenant 20 entités combinées (11 sociétés en France et 9 sociétés à l'étranger).

Les comptes combinés annuels du Groupe ont été préparés de façon à refléter la valeur comptable historique des actifs, des passifs, du chiffre d'affaires, des charges et des flux de trésorerie directement liés au Sous-Groupe Ypso et au Sous-Groupe Altice B2B, qui étaient historiquement deux groupes juridiquement séparés, sous une direction et un contrôle communs, et sont basés sur les états financiers consolidés séparés de chaque Sous-Groupe. Pour plus d'information, voir la Note 1.4 aux comptes combinés annuels figurant à la Section 20.1 « Etats financiers combinés du Groupe » du présent document de base.

Toutes les sociétés contrôlées par un Sous-Groupe, c'est-à-dire celles dans lesquelles il a le pouvoir de diriger la politique financière et opérationnelle afin de bénéficier de leurs opérations sont comprises dans le périmètre de la combinaison. Les effets des relations entre les deux Sous-Groupes sur les actifs, les passifs, le chiffre d'affaires et charges pour les périodes présentées, ont été éliminés entièrement des comptes combinés annuels. Les participations ne conférant pas le contrôle des filiales sont identifiées séparément des capitaux propres en « autres actifs financiers » dans les comptes combinés annuels du Groupe.

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 base.

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

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

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

En mai 2012, le Groupe a lancé la commercialisation de « LaBox », un décodeur TV avec routeur câble intégré, qu'il propose à ses clients triple- et quadruple-play qui souscrivent les forfaits premium. La commercialisation a significativement augmenté en septembre 2012. Le Groupe estime que LaBox est l'un des décodeurs TV les plus puissants et les plus interactifs du marché français, bénéficiant de la portion du réseau du Groupe améliorée grâce à la technologie EuroDocsis 3.0. LaBox a généré un accroissement de l'ARPU pour le Groupe, la proportion de ventes premium (qui comprennent LaBox) ayant augmenté, et a permis d'attirer de nouveaux clients sur son réseau. Environ trois-quarts des nouveaux clients bruts sur la période du 30 septembre 2012 au 30 juin 2013 ont souscrit aux offres premium multi-play du Groupe. Le Groupe a équipé ses abonnés avec environ 216 000 unités au 30 juin 2013. Un peu plus que la moitié des abonnés ayant souscrit une offre munie de LaBox étaient des abonnés existants du Groupe, et le taux de pénétration de LaBox parmi les abonnés numériques individuels du Groupe au 30 juin 2013 était de 22 %.

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 base.

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 base). 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 base.

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. En conséquence, la migration initiale de clients de l'offre de télévision seule du Groupe au prix de 40 euros par mois à une offre triple-play à un prix moins élevé a eu un effet négatif sur les résultats d'exploitation du Groupe. A l'instar d'autres opérateurs, le Groupe a augmenté le prix de son forfait triple-play de base en janvier 2011. De manière similaire, en 2012, le Groupe a à nouveau modifié la structure de sa tarification en réponse aux conditions changeantes du marché. Le Groupe a notamment commencé à proposer son offre triple-play basique, « Start », et un forfait d'entrée de gamme, « iStart », au prix respectif de 34,90 euros et 24,90 euros. Le Groupe a également baissé les prix de ses services de téléphonie mobile en offres isolées (à des prix compris entre 1,99 euro et 29,99 euros par mois) et des services de téléphonie mobile dans le cadre d'offres quadruple-play (à des prix compris entre zéro (Forfait Basic Mobile) et 15,99 euros (Forfait Ultra Mobile Monde) par mois). Les clients du Groupe peuvent acheter des produits et services optionnels pour un coût supplémentaire, notamment un lecteur de Blu-Ray/DVD, un disque dur externe, et de la programmation VOD. Voir la Section 6.5.1.2.1(d), « Services triple- et quadruple-play » du présent document de base.

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

Les offres groupées collectives (*bulk packages*) proposées par le Groupe aux gestionnaires d'immeubles comprennent un forfait de services de télévision basique et un forfait triple-play basique qui inclut une offre de télévision numérique standard de 48 chaînes, 30 chaînes de radio, un accès à Internet haut débit illimité

jusqu'à 2 Mbps et des appels fixes entrants illimités. Ces forfaits sont commercialisés pour des frais d'abonnement fixes par appartement, indépendamment de l'utilisation réelle des services par les résidents de l'immeuble. Ces contrats ont une durée moyenne de cinq ans. La plupart des contrats collectifs ont uniquement pour objet des services de télévision basique. La tarification des offres collectives varie en fonction de l'immeuble et du contenu fourni, avec un prix moyen de 3,00 euros par client final par mois.

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

(a) Tarification du segment B2B

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

(b) Tarification du segment wholesale

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

Par ailleurs, Sequalum facture des frais pour divers services rendus aux opérateurs (voir la Section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de base), 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.

Le tableau suivant présente le taux de résiliation du segment B2C pour les clients directs (c'est-à-dire à l'exclusion des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs) pour les exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les premiers semestres 2012 et 2013.

Produit	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Télévision numérique en offre isolée.....	14,9 %	17,1 %	19,0 %	18,7 %	18,3 %
Télévision analogique.....	18,4 %	25,2 %	18,3 %	16,9 %	17,8 %
Triple-play	16,9 %	18,1 %	17,2 %	17,7 %	15,5 %

Total	17,2 %	19,4 %	18,6 %	17,9 %	17,8 %
--------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

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

Le Groupe estime que ses systèmes de CRM renforcés ont contribué à une réduction significative du taux de résiliation. Le taux de résiliation du Groupe pour les services de télévision analogique a connu un pic en 2011, lors du passage officiel à la diffusion de la TNT effectif en novembre 2011. Le Groupe considère que les taux de résiliation élevés pour la télévision analogique devrait se maintenir jusqu'à la disparition finale de ce service. Voir la Section 6.5.1.2.2 « Services de télévision analogique » du présent document de base. 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 base, voir le « Glossaire » à l'Annex I.

Taux de résiliation B2B

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

Le tableau ci-dessous montre les tendances du taux de résiliation du segment B2B en 2010, 2011 et 2012 et pour les premiers semestres 2012 et 2013.

Produit	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
Taux de résiliation	25,6 %	19,0 %	25,3 %	25,9 %	31,8 %

Les taux de résiliation B2B relatifs aux services vocaux ont été élevés, principalement du fait de la réglementation imposant des tarifs de terminaison réduits, ce qui a entraîné une réduction du chiffre d'affaires du Groupe lié aux services de terminaison et une baisse du prix des services B2B. En outre, compte tenu de la baisse généralisée des prix des services voix sur le marché, les consommateurs tendent à être virulents (comme, par exemple, en organisant des demandes successives de propositions d'offres et en changeant de fournisseurs principalement sur la base de conditions tarifaires, connu sous le nom de « taux de résiliation tarifaire ») en négociant des baisses de tarifs concernant les services de voix. Voir la Section 6.12.1.2.2 « Analyse de marché – réglementation asymétrique » du présent document de base. Ce phénomène était particulièrement visible dans le taux de résiliation au premier semestre 2013, compte tenu de la baisse importante des tarifs de terminaison régulés. Les taux de résiliation B2B peuvent également être affectés par la perte de personnel, comme ce fut le cas au cours du premier semestre 2012 dans le cadre de la relocalisation des ingénieurs du segment entreprises du Groupe de Champs-sur-Marne à Rouen.

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 2010, 2011 et 2012, environ 9 % (27 millions d'euros), 15 % (35 millions d'euros) et 16 % (45 millions d'euros) des dépenses d'investissement du Groupe étaient liés à son réseau, notamment sa modernisation, son expansion, l'augmentation de sa capacité, ainsi que des 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, 54 millions d'euros et 56 millions d'euros respectivement en 2010, 2011 et 2012.

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 2010, 2011 et 2012 et au cours du premier semestre 2013, le Groupe a déployé sa fibre optique sur une partie substantielle de son réseau et a amélioré une portion de celui-ci grâce à la technologie EuroDocsis 3.0, en faisant d'importantes dépenses d'investissement à cet égard.

Le Groupe a également modernisé et étendu la portée de son réseau par des partenariats public-privé. Le partenariat public-privé actuellement le plus important est mis en œuvre par la filiale du Groupe, Sequalum, qui exerce des activités de gros dans le département des « Hauts-de-Seine », qui comprend le quartier d'affaires de La Défense. Sequalum a été créée en 2008 pour la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public de droit français (connue sous le nom de « DSP 92 »). Voir la Section 5.2.1 « Investissements historiques » du présent document de base. 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 base. Le Groupe a reçu en juillet 2013 la notification du conseil général des Hauts-de-Seine de l'attribution du phase II de ce projet. Cette phase II devrait continuer jusqu'en 2016. Voir la Section 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation » et 5.2.3 « Investissements futurs ». 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 combinés annuels du Groupe ont été établis dans l'hypothèse de la continuité d'exploitation des activités du Groupe. Comme décrit dans la note 1.6 aux comptes combinés annuels et dans la note 2.5 des comptes combinés intermédiaires condensés, le Groupe a été constitué par une série d'acquisitions, principalement financées par emprunts. En outre, la construction et la modernisation ultérieure du réseau du Groupe, ont nécessité des investissements importants. Ces deux facteurs expliquent la structure du bilan du Groupe (écarts d'acquisition importants, dette importante et capitaux propres négatifs), la proportion des passifs financiers par rapport à l'ensemble des capitaux propres et le niveau élevé de charges d'amortissements et de charges financières nettes.

A la date du présent document de base, le Groupe assure le service de sa dette et finance ses investissements par la trésorerie nette générée par les activités opérationnelles. Dans les conditions décrites dans la note 2.5 des comptes combinés intermédiaires condensés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la Direction du Groupe Combiné

considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des comptes combinés intermédiaires condensés ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période. Par conséquent, les comptes combinés du Groupe aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010 et aux 30 juin 2012 et 2013 ont été préparés sur la base de la continuité d'exploitation.

9.1.4 Modifications du périmètre de combinaison

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

Le Groupe a réalisé une acquisition significative pendant la période présentée. Le 29 décembre 2010, il a acquis 100 % des actions d'Altitude Télécom, un opérateur de réseau présent principalement dans l'ouest de la France. Le coût d'acquisition d'environ 58 millions d'euros a été principalement financé par des tirages sur les contrats de crédit senior du Groupe.

Le Groupe a effectué une cession importante pendant la période couverte par les comptes inclus dans le présent document de base : le 30 juin 2011, il a cédé ses participations dans Coditel Belgium et Coditel Luxembourg à Coditel Holding SA, une entité luxembourgeoise détenue par Altice, Deficom et Apex MidMarket. La cession, qui a généré un gain de 118 millions d'euros (par rapport à un prix de cession brut de 360 millions d'euros), s'inscrivait dans la stratégie du Groupe consistant à se concentrer exclusivement sur le marché français. Conformément à la norme IFRS 5 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées » (« IFRS 5 ») :

- les résultats de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg sont présentés séparément dans les comptes de résultat 2010 et 2011 sous le poste « Résultat net des activités cédées ou en cours de cession » pour l'ensemble des périodes présentées ; et
- les flux de trésorerie provenant de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg sont présentés séparément dans les tableaux des flux de trésorerie 2010 et 2011 sous le poste « Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession » pour l'ensemble des périodes présentées.

Des informations supplémentaires concernant les activités abandonnées sont fournies dans la note 30 aux comptes annuels combinés du Groupe pour les exercices clos respectivement les 31 décembre, 2010, 2011 et 2012, y compris à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

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.

	Exercice clos le 31 décembre		Premier semestre clos le 30 juin		2013
	2010	2011	2012	2012	
	<i>(Non audité)</i>				
	<i>(en milliers à l'exception des pourcentages)</i>				
Foyers desservis ⁽¹⁾	9 798	9 833	9 875	9 853	9 889
Triple-play disponible	8 299	8 368	8 428	8 402	8 451
Fiches EuroDocsis 3.0 installées	4 171	4 285	4 788	4 569	4 977
Abonnés numériques individuels.....	1 275	1 238	1 228	1 218	1 240
Multi-play.....	917	938	972	942	1 002
Télévision en offre isolée	313	267	223	242	205
Autre ⁽²⁾	44	34	34	34	32
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽³⁾	103	206	297	246	320
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques...	1 378	1 444	1 525	1 464	1 559

	Premier semestre clos le 30				
	Exercice clos le 31 décembre			juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
	<i>(Non audité)</i>				
	<i>(en milliers à l'exception des pourcentages)</i>				
Abonnés individuels à la télévision analogique.....	195	133	103	117	91
Total des utilisateurs individuels.....	1 573	1 577	1 628	1 581	1 650
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁴⁾	1 848	1 837	1 829	1 839	1 783
Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty).....	208	204	168	191	143

- (1) Un foyer est considéré comme « desservi » s'il peut être connecté au système de diffusion sans extension supplémentaire du réseau.
- (2) Comprend les abonnés aux offres Internet, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile isolées.
- (3) 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).
- (4) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndic de copropriété.

Le Groupe génère de nouveaux abonnés en utilisant différents réseaux de distribution, principalement ses propres points de vente, de points de vente de tiers, de son site Internet, de la vente par téléphone et par la vente à domicile. Les ventes réalisées dans les boutiques du Groupe, les points de vente au détail et la vente à domicile génèrent en principe un ARPU plus élevé que les ventes sur Internet et les ventes par téléphone dans la mesure où ils conduisent plus facilement à la promotion d'offres plus premium. 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 base.

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. 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'Annex I du présent document de base. Les RGU du Groupe ne reflètent que les abonnés de la marque Numericable et n'incluent pas les utilisateurs finaux marque blanche et les abonnés collectifs.

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

	Pour le semestre clos le 30				
	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre			juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
	<i>(Non audité)</i>				
	<i>(en milliers à l'exception de RGU par utilisateur individuel)</i>				
RGU individuels TV.....	1 292	1 216	1 163	1 181	1 148
RGU individuels Internet.....	928	950	985	958	1 015
RGU individuels téléphonie fixe.....	850	897	946	911	981
RGU individuels téléphonie mobile.....	7	47	113	60	151
Total RGU individuels.....	3 078	3 110	3 207	3 110	2 295

	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
	<i>(Non audité)</i>				
	<i>(en milliers à l'exception de RGU par utilisateur individuel)</i>				
Nombre de RGU par utilisateur individuel.....	2,09	2,27	2,41	2,33	2,48

⁽¹⁾ 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 un auditeur, 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'Annex 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 base 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. Bien que l'ARPU de la clientèle du Groupe ait été historiquement plus élevé que l'ARPU des nouveaux clients, depuis 2011, l'ARPU des nouveaux clients du Groupe est plus élevé, tel qu'illustré par le tableau ci-dessous. Les données opérationnelles concernant l'ARPU des nouveaux clients et l'ARPU de la clientèle de base présentées ci-dessous reflètent uniquement l'ARPU des clients numériques directs du Groupe.

	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre,			Pour le semestre clos le 30 juin,	
	2010	2011	2012	2012	2013
	<i>(Non audité)</i>				
ARPU par mois – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽¹⁾.....	34,4 €	41,5 €	41,7 €	43,4 €	42,2 €

ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽¹⁾	39,0 €	40,3 €	40,7 €	41,0 €	41,4 €
---	--------	--------	--------	--------	--------

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

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 2010, 2011 et 2012 et pour les premiers semestres 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Premier semestre clos le 30 juin,	
	2010	2011	2012	2012	2013
			<i>(Non audité)</i>		
			<i>(en milliers d'euros)</i>		
Chiffre d'affaires Nouvelles Commandes	5 949,0	5 290,0	5 659,7	2 692,3	3 161,1

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 base.

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 combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels 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 triple-play ou de télévision standard aux résidents de leurs bâtiments. Le chiffre d'affaires marginal provenant des abonnés qui ont opté pour une offre triple- ou quadruple-play complète est comptabilisé comme chiffre d'affaires de l'activité numérique, et non comme celui de l'activité collective. En 2010, certains contrats d'abonnés situés dans l'est de la France ont été renouvelés et ont été revus à la baisse, ce qui a entraîné une diminution du chiffre d'affaires généré par cette activité en 2010 et 2011 ;
- 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 base). 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 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 combinés annuels du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels 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, et (iii) les coûts associés à l'utilisation de personnel temporaire, externe et non-salarié.

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 et pensions. Voir la note 23 aux comptes annuels combinés 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. En 2011, ce poste comprenait un montant de 10 millions d'euros versé par France Télécom au

Groupe en vertu d'un jugement du tribunal de commerce de Paris. Voir la Section 20.6.2.7 « Litige avec Orange concernant l'accès au marché de l'ADSL » du présent document de base.

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 actionnaires du Groupe (Altice, Cinven et Carlyle) pour la fourniture de certains services de direction, de financement ou de conseil. En 2010 et en 2011, ces frais de gestion comprenaient un élément variable basé sur le chiffre d'affaires du Groupe et un élément fixe. A compter de 2012, ces frais de gestion ont été calculés uniquement sur la base d'une commission fixe ; 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 combinés 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 un montant perçu lié à un contentieux, en un montant perçu lié à la résiliation anticipée d'un contrat, 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, la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), et, au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010, l'EBITDA provenant des services qui ont continué à être rendus à Coditel Belgique après sa classification en tant qu'activités en cours de cession.

Le Groupe estime que cette unité de mesure est utile aux lecteurs de ses comptes combinés 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 investissements de trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que d'autres produits d'intérêts. Les charges d'intérêts sont principalement composées des charges d'intérêts des lignes de crédit du Groupe (calculées après prise en compte de l'effet des dérivés de taux d'intérêt) ainsi que des coûts liés aux contrats de location-financement utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Les charges d'intérêts comprennent également la variation de la juste valeur des instruments dérivés, qui n'est pas admissible pour 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 les 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 11.4 aux comptes combinés annuels pour les exercices 2010, 2011 et 2012) qui sont de nature à limiter sa charge fiscale en matière d'impôt sur les sociétés.

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

- la faculté pour le Groupe ou certaines sociétés du Groupe de dégager des bénéfices fiscaux et le degré d'adéquation entre le niveau de réalisation de ces bénéfices et celui des pertes ; à cet égard, il convient de noter que (i) une fraction importante des pertes (1 225 millions d'euros au 31 décembre 2012) 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 (210 millions d'euros au 31 décembre 2012) est exclusivement imputable sur les bénéfices de Completel, une société opérationnelle des segments B2B et Wholesale et (iii) la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse (telle que définie au Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base) dont les conséquences n'ont pas été prises en compte pour les besoins de l'établissement des comptes combinés annuels pour les exercices 2010, 2011 et 2012, sera sans incidence sur les pertes propres de NC Numericable et Completel mais aura pour effet d'augmenter le quantum des pertes propres d'Ypso France et, en cas de refinancement de la dette Completel, d'Altice B2B France dont les capacités d'utilisations sont extrêmement limitées (car seulement imputables sur les résultats propres de ces sociétés, structurellement déficitaires) et de cantonner les facultés d'utilisation des pertes fiscales des deux groupes (pour de plus amples informations sur ce point, voir le Chapitre 7 « Organigramme » du présent document de base, étant néanmoins précisé que (x) sur la base des chiffres au 31 décembre 2012, 497 sur les 565 millions de déficits générés par le groupe Ypso France existants- et la totalité des 214 millions 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 et (y) qu'en l'absence de refinancement de la dette Completel, le groupe fiscal Altice B2B France continuerait d'exister et les capacités d'utilisation des pertes fiscales de ce groupe ne seraient pas impactées) ;
- 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 extrêmement limitées des pertes des holdings luxembourgeoises (près de 48 millions d'euros au total au 31 décembre 2012) et des déficits propres d'Altice B2B France (13 millions d'euros) qui ne peuvent être utilisés que sur les résultats propres de cette société, structurellement déficitaire, et le fait que 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
- d'éventuels changements des lois et réglementations applicables.

9.1.6.13 Résultat net des activités en cours de cession

Le résultat net des activités en cours de cession comprend le résultat net de Coditel que le Groupe a cédé en juin 2011. Voir la Section 9.1.4 « Modifications du périmètre de combinaison » du présent document de base. Le résultat net des activités en cours de cession s'est élevé à 31,2 millions d'euros en 2010 et 126,1 millions d'euros en 2011.

9.1.7 Principes comptables importants

Pour une description des principes comptables significatifs et des estimations comptables importantes du Groupe, voir les Notes 3 et 4 aux comptes combinés annuels du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 inclus dans la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

9.2 ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LE PREMIER SEMESTRE 2013 ET LE PREMIER SEMESTRE 2012

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat combiné du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 30 juin 2013, en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires pour les périodes considérées.

	Semestre clos				Variation
	30 juin 2012		30 juin 2013		
	<i>(Non audités)</i>				
	<i>(en millions d'euros)</i>	<i>(en pourcentage du chiffre d'affaires)</i>	<i>(en millions d'euros)</i>	<i>(en pourcentage du chiffre d'affaires)</i>	
Chiffre d'affaires	642,8	100,0 %	650,0	100,0 %	1,1 %
Achats externes	(305,8)	(47,6) %	(304,0)	(46,8) %	(0,6) %
Charges de personnel	(68,2)	(10,6) %	(74,7)	(11,5) %	9,5 %
Impôts et taxes	(16,2)	(2,5) %	(17,6)	(2,7) %	8,6 %
Provisions	(0,7)	(0,1) %	0,3	0,0 %	(142,9) %
Autres produits opérationnels	42,5	6,6 %	43,3	6,7 %	1,8 %
Autres charges opérationnelles	(5,2)	(0,8) %	(1,7)	(0,3) %	(67,3) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	289,3	45,0 %	295,7	45,5 %	2,2 %
Amortissements et dépréciations	(136,6)	(21,3) %	(145,9)	(22,4) %	6,8 %
Résultat d'exploitation	152,7	23,8 %	149,8	23,0 %	(1,9) %
Produits financiers	1,3	0,2 %	6,9	1,1 %	430,8 %
Coût de l'endettement brut	(93,2)	(14,5) %	(95,2)	(14,6) %	2,1 %
Autres charges financières	(15,1)	(2,3) %	(8,8)	(1,4) %	(41,7) %
Résultat financier	(107,0)	(16,6) %	(97,1)	(14,9) %	(9,3) %
Impôts sur les sociétés	(1,2)	(0,2) %	(5,5)	(0,8) %	NS

Résultat des sociétés mises en équivalence	(0,1)	0,0 %	-	NS	NS
Résultat net combiné	44,5	6,9 %	47,2	7,3 %	6,0 %
Attribuable aux propriétaires de l'entité	44,5	6,9 %	47,2	7,3 %	6,0 %
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle.....	0,1	0,0 %	0,0	0,0 %	NS

9.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 1,1 %, soit de 7,2 millions d'euros, passant de 642,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 650,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation traduit le dynamisme des activités B2C et un recul du chiffre d'affaires des activités B2B et Wholesale. La contribution de chaque segment au chiffre d'affaires du Groupe est décrite ci-après, étant précisé, à toutes fins utiles, que les ventes intra-Groupe ont été éliminées pour les besoins de cette description.

Le chiffre d'affaires du segment B2C a augmenté de 4,4 %, soit de 18,0 millions d'euros, passant de 412,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 430,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation du chiffre d'affaires reflète une augmentation du chiffre d'affaires des activités de fourniture de services numériques et du chiffre d'affaires des activités de fourniture de services fibre optique marque blanche et une performance stable du chiffre d'affaires des activités de fourniture de services collectifs, partiellement compensées par une baisse significative du chiffre d'affaires analogique.

Le chiffre d'affaires du segment B2B a diminué de 3,2 %, soit de 5,0 millions d'euros, passant de 156,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 151,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution reflète une baisse du chiffre d'affaires de l'activité voix, qui a été partiellement compensée par une hausse du chiffre d'affaires de l'activité données. Le chiffre d'affaires du segment B2B était par ailleurs impacté au premier semestre 2013 par l'émission d'avois à hauteur de 10 millions d'euros au profit de certains clients afin de mettre un terme aux réclamations de clients liées à des problèmes de qualité de service lors de la phase de fusion de la société Altitude Télécom au sein de Completel.

Le chiffre d'affaires du segment Wholesale a diminué de 7,9 %, soit de 5,8 millions d'euros, passant de 74,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 68,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution reflète un ralentissement de l'activité voix, principalement dû à une baisse du trafic d'interconnexion entre Free Mobile et Bouygues Télécom, lequel s'établit davantage en direct entre les deux opérateurs et transite de moins en moins par le réseau du Groupe.

9.2.2 Achats externes

Les achats externes sont restés relativement stables, diminuant de 0,6 %, soit de 1,8 million d'euros, passant d'une charge totale de 305,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à une charge totale de 304,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette stabilité relative reflète une augmentation des achats externes du segment B2C, due aux efforts de marketing et de communication, plus que compensée par une baisse des achats externes des segments B2B et wholesale, résultant principalement des baisses réglementées de tarifs de terminaisons d'appels.

9.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 9,5 %, soit de 6,5 millions d'euros, passant de 68,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 74,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation reflète notamment l'augmentation des charges de personnel du segment B2C et, dans une moindre mesure, du segment B2B, en raison d'embauches au sein des équipes de ventes et d'une distribution de bonus plus importants liés, notamment, à l'augmentation des niveaux de ventes (B2C) et des commandes (B2B) sur la période.

9.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 8,6 %, soit de 1,4 million d'euros, passant de 16,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 17,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation s'explique principalement par l'augmentation de la CVAE dans les segments B2C et B2B.

9.2.5 Provisions

Les provisions ont diminué, passant d'une dotation nette de 0,7 million d'euros au titre du premier semestre 2012 à une reprise nette de 0,3 million d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette évolution reflète une reprise de provisions dans le segment B2C et une diminution des provisions dans le segment B2B, due à une amélioration du recouvrement des créances clients et à l'émission d'avoirs.

9.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels sont restés relativement stables, augmentant de 1,8 %, soit de 0,8 million d'euros, passant de 42,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 43,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette stabilité reflète une diminution de la production immobilisée, compensée par une augmentation des produits de cessions d'actifs, dont notamment des frais de non restitution de modems et décodeurs ainsi que des cessions de réseaux câblés à des collectivités locales dans le cadre de sorties de contrats de délégation de service public.

9.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 67,3 %, soit de 3,5 millions d'euros, passant de 5,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 1,7 million d'euros au titre du premier semestre 2013. Les autres charges opérationnelles au titre du premier semestre 2012 incluaient les frais de conseil encourus dans le cadre du refinancement de la dette de Numericable.

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a augmenté de 2,2 %, soit de 6,4 millions d'euros passant de 289,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 295,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette progression traduit d'une part l'accélération de la croissance du chiffre d'affaires des activités B2C en partie compensée par l'effort commercial consenti à cet effet en 2013 (dépenses marketing et de communication et commissions distributeurs liées à l'augmentation des ventes) et d'autre part les avoirs émis à hauteur de 10 millions d'euros sur le premier semestre 2013 au sein des activités B2B, tels que décrit ci-dessus.

9.2.9 EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté a augmenté de 0,9 %, soit de 2,6 millions d'euros, passant de 302,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 304,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Voir le Chapitre 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base pour une discussion de l'EBITDA ajusté et le détail de ses composants.

9.2.10 Amortissements et dépréciations

Les amortissements et dépréciations ont augmenté de 6,8 %, soit de 9,3 millions d'euros, passant de 136,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 145,9 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. 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.

9.2.11 Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation a diminué de 1,9 %, soit de 2,9 millions d'euros, passant de 152,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 149,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette

diminution s'explique par le fait que les dotations aux amortissements et dépréciations ont augmenté de manière plus importante que l'EBITDA.

9.2.12 Résultat financier

Le résultat financier s'est amélioré de 9,3 %, soit de 9,9 millions d'euros, passant d'une charge nette de 107,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à une charge nette de 97,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette amélioration s'explique principalement par (i) un produit financier de 4,5 millions d'euros reçu dans le cadre de la réclamation effectuée par le Groupe suite à la faillite de Lehman Brothers, (ii) une reprise de provisions pour risque de 1,9 million d'euros et (iii) une baisse des autres charges financières, le Groupe ayant payé des frais importants au titre des demandes de renoncations (*waivers*) liées au refinancement de la dette du Groupe au premier semestre 2012.

9.2.13 Impôts sur les sociétés

Les charges relatives à l'impôt sur les sociétés ont augmenté de 4,4 millions d'euros, passant de 1,1 million d'euros au titre du premier semestre 2012 à 5,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation significative reflète l'anticipation d'une charge d'impôts de 8 millions d'euros au titre de l'année 2013 pour le sous-groupe Ypso (soit un impact de 4 millions d'euros sur le premier semestre 2013) tandis qu'en 2012, le sous-groupe Ypso présentait un déficit fiscal, notamment du fait des frais engendrés par le refinancement de la dette opéré en 2012.

9.3 ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LE PREMIER SEMESTRE 2013 ET LE PREMIER SEMESTRE 2012

9.3.1 Segment B2C

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2C au titre des semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

Segment B2C (en millions d'euros, sauf les pourcentages)	Semestre clos le 30 juin		
	2012	2013	variation 2013/2012
Chiffre d'affaires	415,0	432,5	4,2 %
<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	325,2	338,8	4,2 %
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	19,6	15,0	(23,5) %
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	35,7	34,3	(3,9) %
<i>Chiffre d'affaires fibre optique marque blanche</i>	34,7	44,4	28,1 %
Achats externes.....	(197,1)	(205,2)	4,1 %
Charges de personnel.....	(36,7)	(42,0)	14,4 %
Impôts et taxes.....	(9,8)	(10,7)	9,2 %
Provisions.....	(0,2)	0,3	NS
Autres produits opérationnels.....	33,0	32,2	(2,4) %
Autres charges opérationnelles.....	(4,2)	(1,6)	(61,9) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	200,0	205,6	2,8 %

9.3.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2C a augmenté de 4,2 %, s'élevant à un total de 432,5 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013, contre 415,0 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2012.

Le chiffre d'affaires numérique, composé du chiffre d'affaires généré par la commercialisation des offres numériques multi-play et de leurs options (VOD, chaînes supplémentaires, etc.), a augmenté de 4,2 %, soit de 13,6 millions d'euros, passant de 325,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 338,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation est principalement due à une croissance de la base d'abonnés qui était de 1,240 million d'abonnés au 30 juin 2013, contre 1,218 million au 30 juin 2012, traduisant l'attrait du marché pour les offres du Groupe. S'ajoute à cela une croissance de l'ARPU qui passe de 41,0 euros par mois en moyenne sur le premier semestre 2012 à 41,4 euros par mois en moyenne sur le premier semestre 2013, soit une augmentation d'environ 1 %.

Le chiffre d'affaires analogique a diminué de 23,5 %, soit de 4,6 millions d'euros, passant de 19,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 15,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette baisse est principalement due à une diminution de 23 % de la clientèle analogique du Groupe, passant de 117 000 abonnés au 30 juin 2012 à 91 000 au 30 juin 2013. Le Groupe ayant cessé de commercialiser les offres analogiques il y a quelques années, le Groupe n'enregistre en effet pas de nouveaux abonnements. Ainsi, seules les résiliations par les abonnés existants ont un effet négatif sur la clientèle analogique du Groupe.

Le chiffre d'affaires collectif (*bulk*) a diminué de 3,9 %, soit de 1,4 million d'euros, passant de 35,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2012, à 34,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2013, reflétant une légère décroissance du nombre de clients aux services collectifs du Groupe, passant de 1,839 million d'abonnés collectifs au 30 juin 2012 à 1,783 million d'abonnés collectifs au 30 juin 2013.

Le chiffre d'affaires marque blanche fibre (*White Label*) a augmenté de 28,0 %, soit de 9,7 millions d'euros, passant de 34,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 44,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation reflète une progression d'environ 30 % du nombre d'utilisateurs finaux fibre optique marque blanche d'une année sur l'autre, passant d'environ 246 000 utilisateurs finaux au 30 juin 2012 à environ 320 000 utilisateurs finaux au 30 juin 2013, du fait de la progression de l'offre marque blanche commercialisée par Bouygues Télécom depuis son lancement fin 2010.

9.3.1.2 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 4,1 %, soit de 8,1 millions d'euros, passant de 197,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2012, à 205,2 millions d'euros au titre du premier semestre 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 les premiers semestres 2012 et 2013 ainsi qu'une augmentation des coûts des contenus télévision. Les dépenses dites d'acquisition qui intègrent les frais de marketing conquête, de communication et les commissions payées aux réseaux de distributions externes se sont élevées à 34,0 millions d'euros et 44,7 millions d'euros respectivement pour les premiers semestres 2012 et 2013.

9.3.1.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 14,4 %, soit de 5,3 millions d'euros, passant de 36,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 42,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation s'explique par des embauches au sein de l'équipe de vente ainsi qu'une distribution de bonus plus importants aux forces de ventes en raison, notamment, de l'augmentation du niveau de ventes sur la période. En outre, les salaires ont augmenté d'environ 1 % en 2013.

9.3.1.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 9,2 %, soit de 0,9 million d'euros, passant de 9,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 10,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation s'explique principalement par une augmentation de la CVAE, assise sur la valeur ajoutée, en progression sur la période.

9.3.1.5 Provisions

Le poste provisions enregistre l'effet de reprises de provisions nettes de dotation pour un montant de 0,3 million d'euros au premier semestre 2013 contre une charge de 0,2 million d'euros au premier semestre 2012.

9.3.1.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels sont restés relativement stables à 32,2 millions d'euros au premier semestre 2013 contre 33,0 millions d'euros au premier semestre 2012.

9.3.1.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 61,9 %, soit de 2,6 millions d'euros, passant de 4,2 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 1,6 million d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution résulte principalement des frais de conseil encourus au premier semestre 2012 dans le cadre du refinancement de la dette Numericable. L'EBITDA du segment B2C hors ces dépenses dites d'acquisition clients (frais de marketing conquête, de communication et commissions payées aux réseaux de distributions externes) est ainsi passé de 234,8 millions d'euros au premier semestre 2012 à 250,7 millions d'euros au premier semestre 2013 soit une croissance de 6,8%.

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

L'EBITDA a augmenté de 2,8 %, soit de 5,6 millions d'euros, passant de 200,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 205,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation est le reflet de l'augmentation du chiffre d'affaires généré par les offres triple-play et quadruple-play numériques en partie compensée par des coûts liés à l'acquisition de ces nouveaux clients, principalement composés de frais marketing et de communication et de commissions versées aux réseaux de distribution propriétaires ou partenaires.

9.3.2 Segment B2B

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2B au titre des semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

Segment B2B <i>(en millions d'euros, sauf pourcentages)</i>	Semestre clos le 30 juin		
	2012	2013	variation 2013/2012
Chiffre d'affaires	157,1	153,1	(2,5) %
<i>Chiffre d'affaires voix</i>	69,5	57,6	(17,1) %
<i>Chiffre d'affaires données</i>	87,6	95,5	9,0 %
Achats externes	(87,6)	(85,1)	(2,9) %
Charges de personnel	(28,1)	(29,4)	4,6 %
Impôts et taxes	(3,8)	(4,1)	7,9 %
Provisions	(0,4)	(0,2)	(50,0) %
Autres produits opérationnels	9,6	11,0	14,6 %
Autres charges opérationnelles	(1,0)	(0,1)	(90) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	45,8	45,3	(1,1) %

9.3.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2B a diminué de 2,5 %, soit de 4,0 millions d'euros, passant de 157,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 153,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution reflète une baisse du chiffre d'affaires de l'activité voix, partiellement compensée par une augmentation du chiffre d'affaires de l'activité données. Le chiffre d'affaires du premier semestre 2013 a également été négativement affecté par l'émission d'avoirs à hauteur de 10 millions d'euros, 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. Le Groupe considère avoir répondu à l'essentiel des demandes ou réclamations de clients relatifs à l'acquisition d'Altitude Télécom et ne s'attend pas à devoir supporter un tel niveau d'avoirs sur les périodes à venir.

Le chiffre d'affaires de l'activité voix a diminué de 17,1 %, soit de 11,9 millions d'euros, passant de 69,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 57,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution résulte principalement (i) du transfert progressif aux consommateurs des baisses successives des tarifs de terminaison réglementés et (ii) de l'émission d'avoirs (voir ci-dessus) pour environ 3 millions d'euros sur le premier semestre 2013.

Le chiffre d'affaires données a augmenté de 9,0 %, soit de 7,9 millions d'euros, passant de 87,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 95,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation reflète la stratégie du Groupe, consistant à se concentrer sur les services de données, qui

enregistre une croissance de leur volume de nouvelles commandes. Cette augmentation est d'autant plus significative qu'elle est affectée par la comptabilisation sur le premier semestre 2013 d'une émission d'avoires (voir ci-dessus) pour un montant d'environ 7 millions d'euros.

9.3.2.2 Achats externes

Les achats externes ont diminué de 2,9 %, soit 2,5 millions d'euros, passant de 87,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 85,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution résulte principalement des baisses réglementées de tarifs des terminaisons d'appels.

9.3.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 4,6 %, soit de 1,3 million d'euros, passant de 28,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 29,4 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation traduit deux effets : le recrutement de commerciaux supplémentaires sur le canal de ventes des entreprises moyennes et le meilleur niveau de prises de commandes se traduisant par des bonus supérieurs pour les forces de ventes. S'ajoute à cela l'augmentation générale des salaires pour 2013 fixée à environ 1 %.

9.3.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 7,9 %, soit de 0,3 million d'euros, passant de 3,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 4,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette augmentation s'explique principalement par l'augmentation de la CVAE.

9.3.2.5 Provisions

Les provisions ont diminué de 0,2 million d'euros, passant de 0,4 million d'euros au titre du premier semestre 2012 à 0,2 million d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution provient principalement de la diminution de la provision pour créances clients.

9.3.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 1,4 million d'euros, passant de 9,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 11,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2013.

9.3.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 0,9 million d'euros, passant de 1,0 million d'euros au titre du premier semestre 2012 à 0,1 million d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution est principalement due à une diminution des frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe du fait d'un changement dans leur méthode de calcul (intervenu au deuxième trimestre 2012).

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

L'EBITDA a diminué de 1,1 %, soit de 0,5 million d'euros, passant de 45,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 45,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette légère baisse provient de la résolution des litiges commerciaux avec certains clients intervenue ce début d'année qui s'est traduite par l'émission d'avoires (voir ci-dessus) à hauteur de 10 millions d'euros sur le premier semestre 2013.

9.3.3 Segment wholesale

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment wholesale au titre des semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

Segment wholesale

(en millions d'euros, sauf pourcentages)

Semestre clos le 30 juin

variation

	2012	2013	2013/2012
Chiffre d'affaires	106,6	96,8	9,2 %
Achats externes.....	(57,0)	(46,1)	(19,1) %
Charges de personnel.....	(3,5)	(3,3)	(5,7) %
Impôts et taxes.....	(2,6)	(2,7)	3,8 %
Provisions.....	-	0,1	NA
Autres produits opérationnels.....	-	0,0	NA
Autres charges opérationnelles.....	-	-	-
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	43,5	44,8	3,0 %

Le chiffre d'affaires du segment wholesale a diminué de 9,2 %, soit de 9,8 millions d'euros, passant de 106,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 96,8 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution est principalement due à un tassement de l'activité voix.

Le chiffre d'affaires voix a diminué de 8,7 millions d'euros, passant de 51,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 42,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution reflète d'une part la baisse des tarifs de revente de trafic aux autres opérateurs, consécutive à la baisse régulée des coûts de terminaison d'appels, et, d'autre part, la diminution progressive du trafic d'interconnexion entre Bouygues Télécom et Free Mobile qui transite de plus en plus en direct et de moins en moins par le réseau du Groupe. Le Groupe s'attend à ce que cette diminution se poursuive. Voir la Section 9.5.3 « Segment wholesale » du présent document de base pour de plus amples informations sur cette source de revenus.

Les autres composantes du chiffre d'affaires du segment wholesale sont restées globalement stables, la baisse des revenus de l'activité marque blanche compensant la progression des revenus de revente de l'activité fibre, tandis que les revenus de l'activité données sont demeurés stables, à environ 12 millions d'euros, sur le premier semestre 2012 et 2013.

Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires de l'activité DSL marque blanche a diminué de près de 3 millions d'euros par rapport au premier semestre 2012. Cette diminution est due à une baisse du nombre d'utilisateurs finaux DSL marque blanche à la suite de l'acquisition par Bouygues Télécom de l'activité de télécommunications de Darty en juillet 2012. L'essentiel des nouveaux clients est orienté vers les offres DSL de Bouygues Télécom, seules les résiliations de clients existants font varier le chiffre d'affaires DSL Darty correspondant d'une période à une autre.

Enfin, le chiffre d'affaires de gros de l'activité fibre optique au titre du premier semestre 2013 a augmenté d'environ 4 millions d'euros par rapport au premier semestre 2012, du fait d'un besoin accru en fibre dans le segment B2B. Ce chiffre d'affaires intra-Groupe est éliminé dans le processus de combinaison.

9.3.3.1 Achats externes

Les achats externes ont diminué de 19,1 %, soit de 10,9 millions d'euros, passant de 57,0 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 46,1 millions d'euros au titre du premier semestre 2013. Cette diminution résulte principalement des baisses régulées de coûts de terminaison d'appels intervenues entre juin 2012 et juin 2013.

9.3.3.2 Charges de personnel

Les charges de personnel sont restées relativement stables, passant de 3,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 3,3 millions d'euros au titre du premier semestre 2013, du fait d'une baisse des effectifs compensée par l'augmentation générale des salaires d'environ 1 %.

9.3.3.3 Impôts et taxes

Les impôts et taxes sont restés relativement stables, s'élevant à 2,6 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 contre 2,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2013.

9.3.3.4 Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations a augmenté de 3,0 %, soit de 1,3 millions d'euros, passant de 43,5 millions d'euros au titre du premier semestre 2012 à 44,8 millions d'euros au titre de du premier semestre 2013, reflétant principalement un tassement des activités à moindre marge, comme l'activité voix, au profit des activités de revente de fibre notamment.

9.4 ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2011 ET 31 DÉCEMBRE 2012

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat combiné du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires pour les périodes considérées.

	Exercice clos le 31 décembre				Variation
	2011		2012		
	(en millions d'euros)	(en pourcentage du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en pourcentage du chiffre d'affaires)	
Chiffre d'affaires	1 306,9	100,0 %	1 302,4	100,0 %	(0,3) %
Achats externes	(621,7)	(47,6) %	(602,1)	(46,2) %	(3,2) %
Charges de personnel	(141,0)	(10,8) %	(141,5)	(10,9) %	(0,4) %
Impôts et taxes	(28,3)	(2,2) %	(32,4)	(2,5) %	14,5 %
Provisions	(8,0)	(0,6) %	(7,7)	(0,6) %	(3,8) %
Autres produits opérationnels	80,4	6,2 %	89,2	6,9 %	10,9 %
Autres charges opérationnelles	(25,1)	(1,9) %	(17,2)	(1,3) %	(31,5) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	563,2	43,1 %	590,8	45,4 %	4,9 %
Amortissements et dépréciations	(294,5)	(22,5) %	(291,7)	(22,4) %	(1,0) %
Résultat d'exploitation	268,7	20,6 %	299,0	23,0 %	11,3 %
Produits financiers	1,2	0,1 %	4,3	0,3 %	258,3 %
Coût de l'endettement brut	(177,3)	(13,6) %	(183,1)	(14,1) %	3,3 %
Autres charges financières	(9,9)	(0,8) %	(32,7)	(2,5) %	230,3 %
Résultat financier	(186,0)	(14,2) %	(211,4)	(16,2) %	13,7 %
Impôts sur les sociétés	(13,4)	(1,0) %	(2,5)	(0,2) %	(81,3) %
Résultat des sociétés mises en équivalence	(0,3)	0,0 %	(0,2)	0,0 %	(33,3) %
Résultat net des activités poursuivies	69,0	5,3 %	84,9	6,5 %	23,0 %
Résultat net des activités en cours de cession	126,1	9,6 %	-	0,0 %	(100,0) %
Résultat net combiné	195,1	14,9 %	84,9	6,5 %	(56,5) %
Attribuable aux propriétaires de l'entité	194,9	14,9 %	84,9	6,5 %	(56,4) %
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	0,2	0,0 %	0,0	0,0 %	Non significatif

Voir la Section 9.1.5 « Principaux indicateurs de performance » pour une discussion des principaux indicateurs de performance du segment.

9.4.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe est resté relativement stable, diminuant de 4,5 millions d'euros, soit de 0,3 % passant de 1 306,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 1 302,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette stabilité relative reflète celle du chiffre d'affaires du segment B2C et l'augmentation du chiffre d'affaires du segment wholesale, partiellement compensée par la diminution du chiffre d'affaires du segment B2B. La description ci-après présente la contribution de chaque segment au chiffre d'affaires du Groupe. Il est précisé à toutes fins utiles que les ventes intra-Groupe ont été éliminées pour les besoins de cette description.

La contribution du segment B2C au chiffre d'affaires du Groupe est restée relativement stable diminuant de 4,1 millions d'euros, soit de 0,5 %, passant de 830,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31

décembre 2011 à 826,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette stabilité relative reflète une augmentation du chiffre d'affaires fibre optique marque blanche et une performance stable du chiffre d'affaires collectif, compensée par une diminution tant du chiffre d'affaires numérique que du chiffre d'affaires analogique.

La contribution du segment B2B au chiffre d'affaires du Groupe a légèrement baissé de 5,0 millions d'euros, soit 1,5 %, passant de 328,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 323,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution reflète une baisse du chiffre d'affaires voix, qui a été partiellement compensée par une hausse du chiffre d'affaires données. Cette diminution reflète également un taux de résiliation plus élevé en partie due à la migration à Rouen des ingénieurs du segment entreprises en 2012, qui a connu une réorganisation au cours du premier trimestre 2012, entraînant des taux de résiliation élevés et de faibles niveaux d'installations ainsi que certains problèmes techniques, qui ont été résolus vers la fin de l'année 2012.

La contribution du segment wholesale au chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 4,8 millions d'euros, soit de 3,2 %, passant de 148,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 153,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète une progression du chiffre d'affaires de gros voix et fibre optique, partiellement compensée par des diminutions du chiffre d'affaires données et marque blanche ainsi que par une réduction des tarifs d'interconnexion réglementés.

En excluant un élément exceptionnel de chiffre d'affaires important enregistré en 2011 – un paiement de 19 millions d'euros par SFR à la suite de la résiliation anticipée d'un IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire – le chiffre d'affaires du Groupe aurait augmenté de 14,5 millions d'euros, soit une progression de 1,1 %, en 2012 par rapport à 2011.

9.4.2 Achats externes

Les achats externes ont diminué de 19,6 millions d'euros, soit de 3,2 %, en passant d'une charge totale de 621,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à une charge totale de 602,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution reflète principalement des dépenses moindres dans le segment B2B, grâce à des synergies suivant l'acquisition d'Altitude Télécom, ainsi que de la réduction des tarifs de terminaison réglementés et une réduction des coûts liés au contenu dans le segment B2C.

9.4.3 Charges de personnel

Les charges de personnel sont restées stables, augmentant de 0,5 million d'euros, soit de 0,3 %, passant de 141,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 141,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette stabilité reflète de légères augmentations d'effectif, des salaires et la participation et l'intéressement des salariés en 2012, partiellement compensées par des optimisations de charges de personnel suite à l'acquisition d'Altitude Télécom en 2012.

9.4.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 4,1 millions d'euros, soit 14,5 %, passant de 28,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 32,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, reflétant une augmentation des impôts supportés généralement par les sociétés française en 2012.

9.4.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions sont restées relativement stables, s'élevant à 8,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 et à 7,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

9.4.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 8,8 millions d'euros, soit de 10,9 %, passant de 80,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 89,2 millions d'euros au titre de l'exercice

clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète une augmentation de 18,2 millions d'euros de la production immobilisée, en lien notamment avec le projet DSP 92.

9.4.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 7,9 millions d'euros, soit de 31,5 %, passant de 25,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 17,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution s'explique principalement par une diminution des frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe en raison d'un changement dans leur méthode de calcul, partiellement compensée par les commissions liées au refinancement de la dette.

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a augmenté de 27,6 millions d'euros, soit de 4,9 %, passant de 563,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 590,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète principalement des réductions des coûts liés au contenu sur le segment B2C, ainsi que des synergies résultant de l'intégration d'Altitude Télécom (acquise fin 2010) au sein de Completel.

9.4.9 EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté a augmenté de 47,2 millions d'euros, soit de 8,2 %, passant de 572,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 619,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Voir la Section 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base pour une explication de l'EBITDA ajusté et le détail de ses composants.

9.4.10 Amortissements et dépréciations

Les amortissements et dépréciations sont restés relativement stables, s'élevant à 294,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 et à 291,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

9.4.11 Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation a augmenté de 30,3 millions euros, soit de 11,3 %, passant de 268,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 299,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation s'explique par les mêmes facteurs que l'augmentation de l'EBITDA.

9.4.12 Résultat financier

La perte financière est une charge nette qui a augmenté de 25,4 millions d'euros, soit 13,7 %, passant de 186,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 211,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette évolution reflète des intérêts plus élevés sur la dette brute et autres charges d'intérêts, résultant du refinancement de la dette du Groupe en 2012. Le Groupe a payé des frais importants au titre des demandes de renoncations (*waivers*) liées à ce refinancement, ce qui a conduit à un taux d'intérêt combiné plus élevé. En outre, aucun gain d'ajustement à la valeur de marché (*mark-to-market*) n'a été comptabilisé en 2012 au titre du contrat de swap de taux d'intérêts (taux variable à taux fixe) arrivé à terme au milieu de l'année 2011, après avoir généré des gains d'ajustement à la valeur de marché (*mark-to-market*) substantiels en 2011 pour un montant de 27,0 millions d'euros. Voir la Section 10.4 « Flux de trésorerie combinés » du présent document de base.

9.4.13 Impôts sur les sociétés

Les charges relatives aux impôts sur les sociétés ont diminué de 10,9 millions d'euros, soit de 81,3 %, passant de 13,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 2,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution résulte d'un élément exceptionnel en 2011 : le Groupe a enregistré une provision de 11 millions d'euros liée à des contrôles fiscaux. Le taux effectif d'imposition a baissé de 16,19 % en 2011 à 2,84 % en 2012.

9.5 ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 31 DÉCEMBRE 2012

9.5.1 Segment B2C

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2C au titre des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012.

Segment B2C (en millions)	Exercice clos le 31 décembre		variation 2012/2011
	2011	2012	
Chiffre d'affaires	835,3	832,6	(0,3) %
<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	660,4	650,4	(1,5) %
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	51,1	36,9	(27,8) %
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	70,0	70,1	0,1 %
<i>Chiffre d'affaires fibre optique marque blanche</i>	53,8	75,3	40,0 %
Achats externes.....	(385,0)	(386,1)	0,3 %
Charges de personnel.....	(73,5)	(77,6)	5,6 %
Impôts et taxes.....	(18,9)	(19,9)	5,3 %
Provisions.....	(5,3)	(5,7)	7,5 %
Autres produits opérationnels.....	60,2	68,1	13,1 %
Autres charges opérationnelles.....	(14,4)	(16,0)	11,1 %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	398,4	395,4	(0,8) %
<i>Taux de marge de l'EBITDA</i>	<i>47,7 %</i>	<i>47,5 %</i>	<i>(0,2) %</i>

9.5.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2C est resté relativement stable, s'élevant à un total de 832,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, contre 835,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

Le chiffre d'affaires numérique, composé du chiffre d'affaires généré par la commercialisation des offres numériques multi-play et de leurs options (VOD, chaînes supplémentaires, etc.), a diminué de 10,0 millions d'euros, soit de 1,5 %, passant de 660,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 650,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution était principalement due à une légère réduction de la clientèle numérique, qui était de 1,228 million d'abonnés au 31 décembre 2012, contre 1,238 million au 31 décembre 2011. La diminution de la clientèle reflétait un premier semestre 2012 plus difficile en termes de nouveaux clients et un second semestre relativement stable. Le taux de résiliation s'est amélioré en 2012 par rapport à 2011. La diminution de la clientèle a été partiellement compensée par une augmentation de 0,4 euros de l'ARPU pour la clientèle existante en 2012 par rapport à 2011. Le chiffre d'affaires VOD a également augmenté de 10,0 millions d'euros en 2011 à 12,0 millions d'euros en 2012.

Le chiffre d'affaires analogique a diminué de 14,2 millions d'euros, soit 27,8 %, passant de 51,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 36,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette baisse était principalement due à une diminution de 22,6 % de la clientèle analogique du Groupe, passant de 133 000 abonnés au 31 décembre 2011 à environ 103 000 au 31 décembre 2012. 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 rythme des résiliations de la clientèle analogique était inférieur en 2011 lorsqu'il a été mis fin au signal satellite analogique. Voir la Section 6.5.1.2.2 « Services de télévision analogique » du présent document de base.

Le chiffre d'affaires collectif (*bulk*) est resté stable, s'élevant à un total de 70,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, contre 70,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, reflétant la relative stabilité de la clientèle des services collectifs du Groupe et de légères augmentations contractuelles des tarifs.

Le chiffre d'affaires fibre optique marque blanche a augmenté de 21,5 millions d'euros, soit de 40,0 %, passant de 53,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 75,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète une augmentation d'environ 44 % du nombre d'utilisateurs finaux fibre optique marque blanche d'une année sur l'autre.

9.5.1.2 Achats externes

Les achats externes sont restés relativement stables à hauteur de 386,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, contre 385,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette stabilité résulte d'une réduction des coûts liés au contenu et d'une augmentation d'autres charges telles que celles liées à l'équipe de vente à domicile externalisée (pour un montant d'environ 4 millions d'euros) et certaines charges de location dans les lieux où sont situés les équipements de réseau du Groupe (pour un montant 2,5 millions d'euros).

Les coûts liés au contenu ont diminué, passant de 103,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 93,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution résulte principalement de renégociations ayant eu lieu à la fin de l'année 2011 pour le renouvellement de certains contrats de diffusion avec les principales chaînes de télévision et les propriétaires de droits de contenu. En 2012, le Groupe a négocié des conditions financières plus favorables pour les contrats MVNO conclus avec Bouygues Télécom, qui prennent effet rétroactivement au 1^{er} janvier 2012. Les dépenses dites d'acquisition qui intègrent les frais de marketing conquête, de communication et les commissions payées aux réseaux de distributions externes sont restées relativement stables à 73,8 millions d'euros et 73,4 millions d'euros respectivement pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012.

9.5.1.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 5,6 %, soit de 4,1 millions d'euros, passant de 73,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 77,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation s'explique par des embauches de nouveaux membres de l'équipe de vente réalisées au cours des années 2012 et 2011, les embauches de l'année 2011 ayant eu un effet sur une année entière en 2012. En outre, les salaires ont augmenté d'environ 1 % en 2012 et la participation et l'intéressement des salariés ont augmenté de 1,5 million d'euros.

9.5.1.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 5,3 %, soit de 1,0 million d'euros, passant de 18,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 19,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation s'explique principalement par une augmentation générale du poids de l'impôt supporté par les sociétés françaises en 2012 et par une rentabilité accrue de ce segment.

9.5.1.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions sont restées relativement stables à hauteur de 5,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 contre 5,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

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 légère augmentation des dotations aux provisions en 2012 est principalement due à des augmentations des provisions pour indemnités de retraite, dont le calcul est impacté par les taux d'actualisation, qui ont diminué entre 2011 et 2012 et ont ainsi généré en 2012 une charge supplémentaire de 1,3 million d'euros par rapport à 2011.

9.5.1.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 7,9 millions d'euros, soit de 13,1 %, passant de 60,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 68,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. En excluant un paiement exceptionnel de 10 millions d'euros par France Télécom au Groupe en 2011 à la suite d'un jugement du tribunal de commerce de Paris, les autres produits opérationnels ont augmenté de 17,9 millions d'euros. Cette augmentation résulte principalement d'une augmentation de la production immobilisée liée en particulier au projet DSP 92.

9.5.1.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 1,6 million d'euros, soit de 11,1 %, passant de 14,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 16,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation résulte principalement de frais de conseil s'élevant à 3,9 millions d'euros encourus en 2012 dans le cadre du refinancement de la dette du Groupe en 2012.

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

L'EBITDA a diminué de 3,0 millions d'euros, soit de 0,8 %, passant de 398,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 395,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Ceci est lié à une stabilisation relative du chiffre d'affaires, une optimisation des coûts liés au contenu, et à certains éléments figurant dans le tableau dans le Chapitre 3 « Informations financières sélectionnées et autres données–Autres données financières–EBITDA ajusté » du présent document de base.

Par ailleurs 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 461,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 468,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 soit une croissance de 1,4 %.

9.5.2 Segment B2B

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2B au titre des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012.

Segment B2B (en millions)	Exercice clos le 31 décembre		variation 2012/2011
	2011	2012	
Chiffre d'affaires	331,1	324,5	(2,0) %
<i>Chiffre d'affaires voix</i>	152,2	133,9	(12,0) %
<i>Chiffre d'affaires données</i>	179,0	190,6	6,5 %
Achats externes.....	(196,7)	(178,4)	(9,3) %
Charges de personnel.....	(61,0)	(57,2)	(6,2) %
Impôts et taxes.....	(5,7)	(7,6)	33,3 %
Provisions.....	(3,3)	(1,7)	(48,5) %
Autres produits opérationnels.....	20,1	21,1	5,0 %
Autres charges opérationnelles.....	(10,6)	(1,1)	(89,6) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	74,0	99,6	34,6 %
<i>Taux de marge de l'EBITDA</i>	<i>22,3 %</i>	<i>30,7 %</i>	<i>8,4 %</i>

9.5.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2B a diminué de 6,6 millions d'euros, soit de 2,0 %, passant de 331,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 324,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution reflète une diminution du chiffre d'affaires voix, partiellement compensée par une augmentation du chiffre d'affaires données.

Le chiffre d'affaires voix a diminué de 18,3 millions d'euros, soit de 12,0 %, passant de 152,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 133,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le

31 décembre 2012. Cette diminution résulte du transfert progressif aux consommateurs des baisses successives des tarifs de terminaison réglementés.

Le chiffre d'affaires données a augmenté de 11,6 millions d'euros, soit de 6,5 %, passant de 179,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 190,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète la stratégie du Groupe qui vise à se concentrer sur les services de données à la suite de l'acquisition fin 2010, d'Altitude Télécom, un opérateur dont l'activité était centrée exclusivement sur les services de données.

D'une manière générale, le premier semestre 2012 a été difficile, du fait de la migration des ingénieurs du segment B2B à Rouen et d'un problème technique de chargement excessif sur un site de Completel au cours du deuxième trimestre de l'année, qui a eu un nouvel impact sur les installations. Le troisième trimestre a enregistré un trafic de téléphonie de saison peu élevé qui s'est traduit par un chiffre d'affaires corrélatif peu élevé. Les performances de vente se sont améliorées au cours du quatrième trimestre 2012, bien que les installations soient restées faibles.

9.5.2.2 Achats externes

Les achats externes ont diminué de manière importante, passant de 196,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 178,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, représentant une baisse de 18,3 millions d'euros ou de 9,3 %. Cette diminution résulte de l'optimisation des autres achats externes à la suite de l'intégration complète et de la fusion d'Altitude Télécom dans Completel, réalisée en décembre 2011, ainsi que du transfert progressif aux consommateurs des baisses successives des tarifs de terminaison réglementés.

Les synergies de coûts générées par l'intégration et la fusion d'Altitude dans Completel se sont élevées à environ 10 millions d'euros d'économies en 2012 par rapport à 2011, la majorité de ces coûts étant liée aux économies faites en termes de dépenses de réseau, qui ont été réduites de 5,2 millions d'euros, et de plus faibles réductions en termes de dépenses de marketing (-2,6 millions d'euros) et de dépenses générales et administratives (-1,5 million d'euros).

Les charges liées à la voix ont diminué de 4,6 millions d'euros entre 2011 et 2012, principalement du fait de la diminution des tarifs de terminaison réglementés.

9.5.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont diminué de 6,2 %, soit de 3,8 millions d'euros, passant de 61,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 57,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution s'explique principalement par l'intégration complète et la fusion d'Altitude Télécom dans Completel, réalisées en décembre 2011, qui ont permis une optimisation des charges de personnel en 2012.

9.5.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 1,9 million d'euros, passant de 5,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 7,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation de 33,3 % s'explique principalement par l'augmentation générale des impôts supportés généralement par les sociétés françaises en 2012 et est cohérente avec l'augmentation de l'EBITDA de ce segment (+34,6 %).

9.5.2.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions ont diminué, passant de 3,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 1,7 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution s'explique principalement par l'enregistrement en 2011 d'une provision pour un plan de licenciement en lien avec l'acquisition d'Altitude Télécom.

9.5.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels sont restés relativement stables passant de 20,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 21,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

9.5.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 9,5 millions d'euros, soit de 89,6 %, passant de 10,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 1,1 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution est principalement due à une diminution des frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe du fait d'un changement dans leur méthode de calcul.

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

L'EBITDA a augmenté de 25,6 millions d'euros, soit de 34,6 %, passant de 74,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 99,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette amélioration de la rentabilité s'explique principalement par une augmentation du chiffre d'affaires données, ainsi que par une diminution des achats externes, reflétant les synergies obtenues grâce à l'intégration d'Altitude Télécom au sein de Completel.

9.5.3 Segment wholesale

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment wholesale au titre des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012.

Segment wholesale (en millions)	Exercice clos le 31 décembre		
	2011	2012	variation 2012/2011
Chiffre d'affaires	201,1	211,5	5,2 %
Achats externes.....	(100,6)	(103,8)	3,2 %
Charges de personnel.....	(6,6)	(6,7)	1,5 %
Impôts et taxes.....	(3,7)	(4,9)	32,4 %
Provisions.....	0,6	(0,4)	(166,7) %
Autres produits opérationnels.....	0,1	0,0	NM
Autres charges opérationnelles.....	-	-	-
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	90,9	95,7	5,3 %
<i>Taux de marge de l'EBITDA</i>	<i>45,2 %</i>	<i>45,2 %</i>	<i>0,0 %</i>

Le chiffre d'affaires du segment wholesale a augmenté de 10,4 millions d'euros, soit de 5,2 %, passant de 201,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 211,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation est due à une augmentation de l'activité voix et fibre de gros partiellement compensée par une diminution des activités données et DSL marque blanche.

Le chiffre d'affaires voix a augmenté de 23,2 millions d'euros passant de 74,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 98,1 euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation reflète des contrats favorables conclus avec Bouygues Télécom à la suite de changements inattendus dans les besoins des opérateurs de télécommunications en services de terminaison d'appels à la suite de l'entrée de Free sur le marché mobile en janvier 2012. Le Groupe a été à même de fournir temporairement des services de terminaison d'appels vocaux à Bouygues Télécom dans l'attente du développement par ce dernier de sa propre capacité d'interconnexion avec la nouvelle clientèle mobile de Free. L'augmentation en volume en résultant a plus que compensé la diminution des tarifs de terminaison d'appels réglementés en juillet 2011.

L'augmentation du chiffre d'affaires voix a été partiellement compensée par des diminutions du chiffre d'affaires données et DSL marque blanche.

Le chiffre d'affaires données a diminué, passant d'environ 41 millions d'euros en 2011 à 30 millions d'euros en 2012. En excluant un élément exceptionnel de chiffre d'affaires important enregistré en 2011 — un

paiement de 19 millions d'euros par SFR à la suite de la résiliation anticipée d'un IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire — le chiffre d'affaires données du segment pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 aurait augmenté d'environ 8 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires DSL marque blanche a diminué d'environ 10 millions d'euros, passant d'environ 59 millions d'euros en 2011 à environ 49 millions d'euros en 2012. Cette diminution est due à une baisse du nombre d'utilisateurs finaux DSL marque blanche en 2012 à la suite de l'acquisition par Bouygues Télécom de l'activité de télécommunications de Darty en juillet 2012 et la migration subséquente de certains clients marque blanche du réseau du Groupe sur le réseau de Bouygues Télécom. Voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (*White Label*) (DSL) » du présent document de base.

Enfin, le chiffre d'affaires de gros en matière de fibre optique a augmenté de 8,2 millions d'euros, principalement du fait d'un besoin accru en fibre dans le segment B2B. Ce chiffre d'affaires intra-Groupe est éliminé dans le processus de combinaison.

9.5.3.1 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 3,2 millions d'euros, soit de 3,2 %, passant à 103,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 contre 100,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette légère augmentation est liée à la fourniture de services de terminaison d'appels par le Groupe à Bouygues Télécom décrit dans la Section 9.5.3 sur le chiffre d'affaires du segment et reflète les coûts de terminaison payés par le Groupe à Free relatifs à ces services.

9.5.3.2 Charges de personnel

Les charges de personnel sont restées relativement stables à hauteur de 6,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 contre 6,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

9.5.3.3 Impôts et taxes

Les impôts et taxes sont passés de 3,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 4,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, principalement du fait de l'augmentation des impôts supportée par les sociétés françaises en 2012.

9.5.3.4 Provisions

Les dotations nettes aux provisions s'élevaient à 0,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 et comprenaient des provisions pour d'éventuelles réclamations de services.

9.5.3.5 Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations a augmenté de 4,8 millions d'euros, soit de 5,3 %, passant de 90,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à 95,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, reflétant principalement l'augmentation de l'activité d'interconnexion générée par l'entrée de Free sur le marché de la téléphonie mobile.

9.6 ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2010 ET 31 DÉCEMBRE 2011

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat combiné du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2010 et 31 décembre 2011, en millions d'euros et en pourcentages du chiffre d'affaires pour les périodes considérées.

Exercice clos le 31 décembre					
	2010		2011		
	<i>(en millions d'euros)</i>	<i>(en pourcentage du chiffre d'affaires)</i>	<i>(en millions d'euros)</i>	<i>(en pourcentage du chiffre d'affaires)</i>	<i>Variation</i>
Chiffre d'affaires	1 208,7	100,0 %	1 306,9	100,0 %	8,1 %
Achats externes	(557,8)	(46,1) %	(621,7)	(47,6) %	11,5 %
Charges de personnel	(127,2)	(10,5) %	(141,0)	(10,8) %	10,8 %
Impôts et taxes	(30,1)	(2,5) %	(28,3)	(2,2) %	(6,0) %
Provisions	(16,7)	(1,4) %	(8,0)	(0,6) %	(52,1) %
Autres produits opérationnels	64,3	5,3 %	80,4	6,2 %	25,0 %
Autres charges opérationnelles	(27,3)	(2,3) %	(25,1)	(1,9) %	(8,1) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	513,9	42,5 %	563,2	43,1 %	9,6 %
Amortissements et dépréciations	(305,4)	(25,3) %	(294,5)	(22,5) %	(3,6) %
Résultat d'exploitation	208,4	17,2 %	268,7	20,6 %	28,9 %
Produits financiers	0,8	0,1 %	1,2	0,1 %	50,0 %
Coût de l'endettement brut	(175,1)	(14,5) %	(177,3)	(13,6) %	1,3 %
Autres charges financières	(4,2)	(0,3) %	(9,9)	(0,8) %	135,7 %
Résultat financier	(178,4)	(14,8) %	(186,0)	(14,2) %	4,3 %
Impôts sur les sociétés	(3,8)	(0,3) %	(13,4)	(1,0) %	252,6 %
Résultat des sociétés mises en équivalence	0,4	0,0 %	(0,3)	0,0 %	(175,0) %
Résultat net des activités poursuivies	26,6	2,2 %	69,0	5,3 %	159,4 %
Résultat net des activités en cours de cession	31,2	2,6 %	126,1	9,6 %	304,2 %
Résultat net combiné	57,8	4,8 %	195,1	14,9 %	237,5 %
Attribuable aux propriétaires de l'entité	58,0	4,8 %	194,9	14,9 %	236,0 %
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(0,2)	0,0 %	0,2	0,0 %	200,0 %

9.6.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 98,2 millions d'euros, soit de 8,1 %, passant de 1 208,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 1 306,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète une augmentation du chiffre d'affaires tant sur le segment B2B que sur le segment wholesale, partiellement compensée par une légère baisse sur le segment B2C. La description ci-après présente contribution de chaque segment au chiffre d'affaires du Groupe. Il est précisé à toutes fins utiles que les ventes intra-Groupe ont été éliminées pour les besoins de cette description.

La contribution du segment B2C au chiffre d'affaires du Groupe a légèrement baissé de 2,3 millions, soit de 0,3 %, passant de 832,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 830,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette stabilité relative reflète des réductions du chiffre d'affaires numérique, analogique et collectif, presque entièrement compensées par une augmentation du chiffre d'affaires fibre optique marque blanche.

La contribution du segment B2B au chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 75,6 millions d'euros, soit de 29,9 %, passant de 252,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 328,2 euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète la contribution d'Altitude Télécom, acquise fin 2010, ainsi qu'une augmentation du chiffre d'affaires données.

La contribution du segment wholesale au chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 24,7 millions d'euros, soit de 20,0 %, passant de 123,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 148,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète un paiement exceptionnel de 19 millions d'euros effectué en 2011 par SFR à la suite de la résiliation anticipée d'un IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire, ainsi que des augmentations du chiffre d'affaires données et du chiffre d'affaires de gros en matière de fibre optique.

9.6.2 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 63,9 millions d'euros, soit de 11,5 %, passant d'une dépense totale de 557,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à une dépense totale de 621,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète l'intégration des charges d'achats externes d'Altitude Télécom ainsi que des charges liées au contrat de MVNO du Groupe avec Bouygues Télécom conclu en 2011.

9.6.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 13,8 millions d'euros, soit de 10,8 %, passant de 127,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 141,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète principalement les charges de personnel d'Altitude Télécom, qui se sont élevées à environ 12 millions d'euros en 2011.

9.6.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont diminué de 1,8 million d'euros, soit de 6,0 %, passant de 30,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 28,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, en dépit des impôts supplémentaires résultant de l'acquisition d'Altitude Télécom (acquise fin 2010) et s'élevant à environ 1,3 million d'euros.

9.6.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions ont diminué de 8,7 millions d'euros, soit de 52,1 %, passant de 16,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 8,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution reflète un niveau élevé de provisions pendant l'année 2010, au cours de laquelle le Groupe a commencé à enregistrer des provisions liées aux clients ne restituant pas les décodeurs du Groupe après la résiliation de leur abonnement, et a aussi enregistré une provision supplémentaire pour un litige prud'homal portant sur le licenciement de certains vendeurs à domicile.

9.6.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 16,1 millions d'euros, soit de 25,0 %, passant de 64,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 80,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, reflétant (i) une augmentation de 11,5 millions d'euros de la production immobilisée, principalement liée au projet DSP 92 et (ii) un paiement de 10 millions d'euros effectué par France Télécom au bénéfice du Groupe en 2011 en vertu d'un jugement rendu par le tribunal de commerce de Paris.

9.6.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 2,2 millions d'euros, soit de 8,1 %, passant de 27,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 25,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution est principalement due à une diminution des frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe.

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

L'EBITDA a augmenté de 49,3 millions d'euros, soit de 9,6 %, passant de 513,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 563,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète (i) un paiement exceptionnel de 19 millions d'euros effectué en 2011 par SFR à la suite de la résiliation anticipée d'un IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire, (ii) du paiement de 10 millions d'euros effectué par France Télécom au bénéfice du Groupe en 2011 en vertu d'un jugement du tribunal de commerce de Paris et (iii) d'une augmentation de la rentabilité d'exploitation.

9.6.9 EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté a augmenté de 33,2 millions d'euros, soit de 6,2 %, passant de 539,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 572,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Voir la Section 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base pour une explication de l'EBITDA ajusté et le détail de ses composants.

9.6.10 Amortissements et dépréciations

Les amortissements et dépréciations ont diminué de 10,9 millions d'euros, soit de 3,6 %, passant de 305,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 294,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Le niveau élevé de charges liées aux amortissements et dépréciations en 2010 reflète des investissements lourds intervenus au cours des années précédentes.

9.6.11 Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation a augmenté de 60,3 millions d'euros, soit de 28,9 %, passant de 208,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 268,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation s'explique par les mêmes facteurs que l'augmentation de l'EBITDA.

9.6.12 Résultat financier

Cette charge a augmenté de 7,6 millions d'euros, soit de 4,3 %, passant de 178,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 186,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète une augmentation de l'EURIBOR, d'un montant supérieur à l'effet combiné d'une réduction du total des encours d'endettement et des gains plus faibles d'ajustement à la valeur de marché (mark-to-market) d'un contrat de swap de taux d'intérêts qui a été résilié mi-2011.

9.6.13 Impôts sur les sociétés

Les charges liées aux impôts sur les sociétés ont augmenté de 9,6 millions d'euros, passant de 3,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 13,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation est due à une provision de 11 millions d'euros pour contrôles fiscaux comptabilisée en 2011. Le taux effectif d'imposition a augmenté de 12,79 % en 2010 à 16,19 % en 2011.

9.7 ANALYSE DES RÉSULTATS PAR SEGMENT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2010 ET 31 DÉCEMBRE 2011

9.7.1 Segment B2C

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2C au titre des exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011.

Segment B2C (en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre		Variation 2011/2010
	2010	2011	
Chiffre d'affaires	836,8	835,3	(0,2) %
<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	665,4	660,4	(0,8) %
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	69,5	51,1	(26,5) %
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	75,1	70,0	(6,8) %
<i>Chiffre d'affaires fibre optique marque blanche</i>	26,8	53,8	100,7 %
Achats externes	(356,4)	(385,0)	8,0 %
Charges de personnel	(74,8)	(73,5)	(1,7) %
Impôts et taxes	(21,4)	(18,9)	(11,7) %
Provisions	(16,7)	(5,3)	(68,3) %
Autres produits opérationnels	46,6	60,2	29,2 %
Autres charges opérationnelles	(16,7)	(14,4)	(13,8) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	397,4	398,4	(0,3) %
<i>Taux de marge de l'EBITDA</i>	<i>47,5 %</i>	<i>47,7 %</i>	<i>0,2 %</i>

9.7.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2C est resté relativement stable, s'élevant à un total de 836,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010, contre 835,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

Le chiffre d'affaires numérique a légèrement baissé de 5,0 millions d'euros, soit de 0,8 %, passant de 665,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 660,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution reflétait une diminution de 2,9 % de la clientèle numérique du Groupe entre le 31 décembre 2010 et le 31 décembre 2011, en raison de pertes de clients abonnés à la télévision seule qui n'ont pas été entièrement compensées par l'arrivée de nouveaux clients multi-play. La baisse de la clientèle numérique a été partiellement compensée par une augmentation de l'ARPU numérique mensuel moyen entre 2010 et 2011, ayant un impact global de 1,3 million d'euros et qui résultait du lancement réussi de nouvelles offres à la mi-2010, des augmentations des prix mises en place en janvier 2011 et de l'augmentation du chiffre d'affaires provenant de la VOD (qui a augmenté de 9 millions d'euros en 2010 à 10 millions d'euros en 2011).

La légère baisse du chiffre d'affaires reflétait également une réduction des frais d'installation provenant des nouveaux abonnés du fait de promotions sur les offres premium du Groupe. Le Groupe a également lancé ses offres mobiles en mai 2011, qui n'ont augmenté le chiffre d'affaires que de façon marginale.

Le chiffre d'affaires analogique a diminué de 18,4 millions d'euros, soit de 26,5 %, passant de 69,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 51,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, principalement en raison de la baisse de la clientèle analogique du Groupe, résultant de la migration vers les services numériques à la suite du déploiement de la TNT en France, permettant à tous les téléspectateurs de recevoir une offre de télévision gratuite comparable à l'offre de télévision payante analogique du Groupe.

Le chiffre d'affaires collectif (*bulk*) a diminué de 5,1 millions d'euros, soit de 6,8 %, passant de 75,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 70,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution était principalement due aux réductions des tarifs résultant des renégociations des contrats collectifs du Groupe dans l'Est de la France. La clientèle des services collectifs du Groupe est restée stable d'année en année.

Le chiffre d'affaires fibre optique marque blanche a augmenté de 27,0 millions d'euros, soit de 100,7 %, passant de 26,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 53,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, reflétant une augmentation du nombre d'utilisateurs finaux fibre optique marque blanche, qui a doublé entre décembre 2010 et décembre 2011, à la suite du lancement de ces services en 2010.

9.7.1.2 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 28,6 millions d'euros, soit de 8 %, s'élevant à 385 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, contre 356,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010. Cette augmentation a essentiellement résulté du lancement des offres mobiles en mai 2011 et de l'augmentation des frais de vente et de marketing en lien avec la nouvelle stratégie marketing du Groupe. Les dépenses dites d'acquisition qui intègrent les frais de marketing conquête, de communication et les commissions payées aux réseaux de distributions externes sont restées relativement stables à 57,0 millions d'euros et 73,8 millions d'euros respectivement pour les exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011.

Le Groupe a commencé à proposer une offre mobile illimitée en mai 2011, ce qui a entraîné une augmentation des coûts de téléphonie de 11 millions d'euros en 2011 par rapport à 2010. La même année, le Groupe s'est engagé à améliorer la visibilité de sa marque sur le marché triple-play français, provoquant ainsi une augmentation des dépenses publicitaires.

9.7.1.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont légèrement baissé de 1,7 %, soit 1,3 million d'euros, passant de 74,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 73,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution est essentiellement le reflet de la réorganisation de la structure des ventes à domicile.

9.7.1.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont diminué de 11,7 %, soit de 2,5 millions d'euros, passant de 21,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 18,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

9.7.1.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions ont diminué de manière significative, passant de 16,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 5,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

En 2010, le Groupe avait pour la première fois enregistré des provisions liées aux clients ne restituant pas les décodeurs du Groupe après la résiliation de leur abonnement. En 2010, le Groupe avait également enregistré une provision pour un litige prud'homal portant sur le licenciement de certains vendeurs à domicile.

9.7.1.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 13,6 millions d'euros, soit de 29,2 %, passant de 46,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 60,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation a principalement résulté du paiement par France Télécom au Groupe de la somme de 10 millions d'euros en 2011 en application d'un jugement rendu par le Tribunal de commerce de Paris.

9.7.1.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 2,3 millions d'euros, soit de 13,8 %, passant de 16,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 14,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution a essentiellement été due à une diminution des frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe.

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

L'EBITDA a légèrement augmenté de 1,0 million d'euros, soit de 0,3 %, passant de 397,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 398,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette légère hausse s'explique par une relative stabilité du chiffre d'affaires, une hausse des coûts liés au lancement de la nouvelle offre mobile du Groupe et aux dépenses publicitaires liées à la nouvelle stratégie marketing du Groupe, à l'optimisation des coûts liés au contenu (lesquels ont diminué) et à certains éléments que le Groupe considère comme étant exceptionnels (lesquels ont augmenté) (voir le Chapitre 3 « Informations financières sélectionnées et autres données – Autres données financières – EBITDA ajusté » du présent document de base pour une présentation de ces éléments au niveau du Groupe).

Par ailleurs 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 454,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 461,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 soit une croissance de 1,7 %.

9.7.2 Segment B2B

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges d'exploitation et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment B2B au titre des exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011.

Le Groupe a acquis Altitude Télécom fin 2010 et ses résultats sont inclus dans la combinaison à compter du 1^{er} janvier 2011. L'intégration complète d'Altitude Télécom au sein de Completel s'est achevée le 31 décembre 2011.

Segment B2B (en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre		Variation
	2010	2011	2011/2010
Chiffre d'affaires	253,4	331,1	30,7 %
Chiffre d'affaires voix	155,2	152,2	(1,9) %
Chiffre d'affaires données	98,2	179,0	85,3 %
Achats externes	(150,3)	(196,7)	30,9 %
Charges de personnel	(47,2)	(61,0)	29,2 %
Impôts et taxes	(5,3)	(5,7)	7,5 %
Provisions	0,5	(3,3)	(760,0) %
Autres produits opérationnels	17,3	20,1	16,2 %
Autres charges opérationnelles	(10,7)	(10,6)	(0,9) %
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA).....	57,7	74,0	28,2 %
Taux de marge de l'EBITDA.....	22,8 %	22,3 %	(0,5) %

9.7.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2B a augmenté de 77,7 millions d'euros, soit une hausse de 30,7 %, passant de 253,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 331,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Les principales tendances sont décrites ci-dessous :

- Le chiffre d'affaires voix a diminué de 3,0 millions d'euros, soit de 1,9 %, passant de 155,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 152,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette diminution a résulté de la répercussion progressive sur les clients des baisses successives des tarifs réglementés de terminaison d'appels ; et
- Le chiffre d'affaires relatif aux données a augmenté de 80,8 millions d'euros, soit une hausse de 82,3 %, passant de 98,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 179 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation est essentiellement le reflet de l'impact de l'acquisition d'Altitude Télécom sur le chiffre d'affaires du Groupe en 2011, qui s'est traduite par une augmentation du chiffre d'affaires de 69,4 millions d'euros (Altitude Télécom avait enregistré un chiffre d'affaires d'environ 60 millions d'euros en 2010 avant son acquisition par le Groupe), et de la stratégie du Groupe de se concentrer sur les services de données, qui sont moins standardisés et moins réglementés.

9.7.2.2 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 46,4 millions d'euros, soit de 30,9 %, passant de 150,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 196,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, du fait de la hausse des coûts externes et internes.

Les hausses des coûts externes proviennent principalement de l'intégration des achats externes encourus par Altitude Télécom en 2011 (qui se sont élevés à environ 35 millions d'euros en 2010) et de l'augmentation des coûts liés aux données (+ 3,7 millions d'euros) parallèlement à l'augmentation du chiffre d'affaires lié aux données, malgré une baisse de 5,7 millions d'euros des dépenses liées aux appels vocaux entre 2010 et 2011, essentiellement due aux réductions des tarifs de terminaison réglementés.

La hausse des coûts internes provient principalement de l'augmentation des coûts de location (+ 12 millions d'euros) de la fibre optique fournie par le segment wholesale en raison de la hausse de la demande de la part de clients B2B et de l'évolution d'une tarification basée sur le coût de revient vers une tarification basée sur le prix du marché sur le segment wholesale. Ces coûts intragroupes ne sont pas pris en compte dans la combinaison.

9.7.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 29,2 %, soit de 13,8 millions d'euros, passant de 47,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 61,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète principalement les charges de personnel d'Altitude Télécom, intégré au 1^{er} janvier 2011, qui se sont élevés à environ 12 millions d'euros en 2010 avant son acquisition par le Groupe.

9.7.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont légèrement diminué, passant de 5,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 5,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

9.7.2.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions se sont élevées à 3,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, contre une reprise nette de 0,5 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010. Cette augmentation est due principalement à l'enregistrement en 2011 d'une provision pour un plan de licenciement à la suite de l'acquisition d'Altitude Télécom.

9.7.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont augmenté de 2,8 millions d'euros, soit de 16,2 %, passant de 17,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 20,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète une augmentation des charges de personnel entre 2010 et 2011 résultant de l'acquisition d'Altitude Télécom, dont une partie est comptabilisée en production immobilisée.

9.7.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles sont restées stables à 10,6 millions d'euros et 10,7 millions d'euros, respectivement, au titre des exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011.

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a augmenté de 16,3 millions d'euros, soit de 28,2 %, passant de 57,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 74,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète une meilleure rentabilité du Groupe, en particulier suite à l'acquisition d'Altitude Télécom, dont le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations s'élevait à environ 11 millions d'euros avant son acquisition par le Groupe.

9.7.3 Segment wholesale

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations pour le segment wholesale au titre des exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011.

Segment wholesale (en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre		Variation 2011/2010
	2010	2011	
Chiffres d'affaires.....	159,8	201,1	25,8 %
Achats externes.....	(92,4)	(100,6)	8,9 %

Segment wholesale <i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre		Variation 2011/2010
	2010	2011	
Charges de personnel.....	(5,1)	(6,6)	29,4 %
Impôts et taxes.....	(3,4)	(3,7)	8,8 %
Provisions.....	(0,5)	0,6	220,0 %
Autres produits opérationnels.....	0,4	0,1	(75,0) %
Autres charges opérationnelles.....	-	-	-
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA).....	58,7	90,9	54,9 %
<i>Taux de marge de l'EBITDA.....</i>	<i>36,7 %</i>	<i>45,2 %</i>	<i>8,5 %</i>

9.7.3.1 Chiffres d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment wholesale a augmenté de 41,3 millions d'euros, soit de 25,8 %, passant de 159,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 201,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète principalement une hausse du chiffre d'affaires données et du chiffre d'affaires de gros en matière de fibre optique.

Le chiffre d'affaires données a augmenté de 23 millions d'euros, reflétant principalement le paiement exceptionnel de 19 millions d'euros effectué en 2011 par SFR à la suite de la résiliation anticipée d'un IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire. En excluant ce paiement, le chiffre d'affaires données aurait augmenté de 4 millions d'euros, soit de 20 %, par rapport à 2010, traduisant une demande accrue de services de données.

Le chiffre d'affaires de gros en matière de fibre optique a augmenté de 18,0 millions d'euros, reflétant l'augmentation du chiffre d'affaires provenant des ventes de fibre optique sur le segment B2B, comme décrit ci-dessus. Ce chiffre d'affaires intra-Groupe est éliminé dans le processus de combinaison.

9.7.3.2 Achats externes

Les achats externes ont légèrement augmenté de 8,2 millions d'euros, soit de 8,9 %, passant de 92,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 100,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète la hausse du chiffre d'affaires de gros sur les sous-segments tels que les sous-segments de gros de données et de fibre optique, dont la croissance nécessite seulement des dépenses supplémentaires limitées.

9.7.3.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 1,5 million d'euros, passant de 5,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 6,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation reflète principalement les embauches de membres de l'équipe de vente.

9.7.3.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes sont restés relativement stables, s'élevant à 3,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 et à 3,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

9.7.3.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions se sont élevées à une reprise nette de 0,6 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 et prenaient en compte une reprise d'une provision à hauteur de 0,6 million d'euros pour d'éventuelles réclamations de services.

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a augmenté de 32,2 millions d'euros, soit de 54,9 %, passant de 58,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à 90,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. L'EBITDA en 2011 comprenait un versement exceptionnel par SFR de 19 millions d'euros en 2011 pour la résiliation anticipée d'un IRU

de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition.

10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE

10.1 PRESENTATION GÉNÉRALE

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

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

Le Groupe a également régulièrement refinancé son endettement et, en 2012, a procédé à deux émissions obligataires afin d'étendre la maturité de sa dette.

Comme cela a été le cas pour les exercices 2010, 2011 et 2012 et au premier semestre 2013, le Groupe estime qu'au second semestre 2013 et 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 base), ses dépenses d'investissements (voir la Section 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation » du présent document de base), ses paiements d'intérêts et ses remboursements d'emprunts. Dans les conditions décrites dans la note 2.5 des comptes combinés intermédiaires condensés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la direction du Groupe considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des comptes combinés intermédiaires condensés ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

10.2 RESSOURCES FINANCIÈRES

10.2.1 Aperçu

Par le passé, le Groupe a eu principalement recours aux sources de financement suivantes :

- *Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles*, qui se sont élevés respectivement à 544,7 millions d'euros, 577,1 millions d'euros et 549,0 millions d'euros en 2010, 2011 et 2012, et respectivement à 244,9 millions d'euros et 294,5 millions d'euros au cours des premiers semestres 2012 et 2013 ;
- *La trésorerie disponible*. Les montants de trésorerie et équivalents de trésorerie aux 31 décembre 2010, 2011 et 2012 se sont respectivement élevés à 30,9 millions d'euros, 40,6 millions d'euros et 8,0 millions d'euros. Les montants de trésorerie et équivalents de trésorerie aux 30 juin 2012 et 2013 se sont respectivement élevés à 6,7 millions d'euros et 21,9 millions d'euros. Voir la Note 20 « Trésorerie et équivalents de trésorerie » aux états financiers combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base. La diminution significative des montants de trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2012 est liée à la conclusion par le Groupe d'un contrat de crédit renouvelable dans le cadre de la conclusion des avenants aux *Senior Facility Agreements* (tels que définis ci-après) en 2012, qui a réduit le besoin du Groupe de maintenir des excédents de trésorerie, dans les limites du respect des covenants applicables au titre de ses contrats de financement (ce qui a eu un impact sur le niveau de trésorerie et équivalents de trésorerie au 30 juin 2013) ; et
- *L'endettement*, qui comprend les *Senior Facility Agreements* du Groupe (emprunts directs auprès des banques et produits d'émissions obligataires), les avances en compte courant d'actionnaires, les titres subordonnés à durée indéterminée de NC Numericable, les contrats de location-financement, les dépôts effectués par les clients, et les découverts bancaires. Voir la note 22 « Passifs financiers » aux

comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base et la description ci-dessous.

10.2.2 Passifs Financiers

Les passifs financiers du Groupe s'élevaient respectivement à 3 393,3 millions d'euros, 3 104,5 millions d'euros et 3 041,1 millions d'euros aux 31 décembre 2010, 2011 et 2012, et 3 024,4 millions d'euros au 30 juin 2013. La réduction de la dette brute sur cette période résulte principalement de remboursements d'emprunts. Le tableau ci-après montre la répartition de la dette brute du Groupe aux dates indiquées :

(en millions d'euros)	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	3 140,0	2 871,4	2 800,7	2 762,8
<i>Dont les Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après)</i>	-	-	860,2	860,2
Titres subordonnés à durée indéterminée	30,7	32,9	35,2	35,4
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	24,4	29,6	27,3	40,7
Instruments dérivés	28,1	1,1	-	-
Dépôts reçus de clients	42,9	42,9	44,5	48,9
Autres passifs financiers	119,4	174,2	133,3	135,7
<i>Dont des titres subordonnés et des Super PECs⁽¹⁾</i>	<i>113,7</i>	<i>122,3</i>	<i>129,0</i>	<i>132,1</i>
Total passifs financiers	3 393,3	3 104,5	3 041,1	3 024,4

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

Le tableau suivant présente la notation financière du Groupe Ypso France et du Groupe Altice B2B France :

	Moody's	S&P
Groupe Ypso France	B2 ⁽¹⁾	B (perspective positive) ⁽²⁾
Groupe Altice B2B France	--	BB- (perspective négative) ⁽³⁾

⁽¹⁾ Notation (B2) établie le 13 mars 2012, qui a été confirmée le 13 mars 2013

⁽²⁾ Notation (B) établie le 16 février 2012 puis passage à B (perspective positive) le 5 septembre 2013

⁽³⁾ Notation (BB- (perspective négative)) établie le 5 septembre 2013

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

Senior Facility Agreements

Le Groupe est partie à deux contrats de crédit senior : le SFA Ypso France (tel que défini ci-après) et le SFA Altice B2B France (tel que défini ci-après et, ensemble avec le SFA Ypso France, les « *Senior Facility Agreements* »). Les modalités des *Senior Facility Agreements* sont similaires à de nombreux égards.

SFA Ypso France

Ypso France S.A.S. (« Ypso France ») a conclu un contrat de crédit senior le 6 juin 2006 (tel que récemment modifié le 31 juillet 2013, le « SFA 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 et les activités de d'Ypso France et de ses filiales (le « Groupe Ypso France »). Numericable Finance & Co. S.C.A. (l'« Emetteur d'Obligations ») a souscrit des emprunts au titre du SFA Ypso France pour des montants s'élevant au montant principal des Obligations Février 2012 et des Obligations Octobre 2012 (telles que définies ci-après). Certains membres du Groupe Ypso France sont garants solidaires au titre du SFA Ypso France, chacun garantissant, sous certaines restrictions, les

obligations de chacun des emprunteurs et garants au titre du SFA Ypso France (Ypso Holding S.a.r.l, Ypso France, ENO Belgium SPRL, ENO Holding SA, Ypso Finance S.à.r.l., Coditel Debt S.à.r.l., EST Videocommunication SAS, Numericable SAS, NC Numericable SAS, ensemble avec tout autre emprunteur ou garant supplémentaire, les « Débiteurs Ypso France »).

Le montant initial disponible au titre du SFA Ypso France était de 3 225 millions d'euros. Au 30 juin 2013, le montant disponible (soit non tiré) est de 65 millions d'euros (correspondant à une ligne de crédit renouvelable), et la dette tirée était de 2 323,9 millions d'euros. Les tirages au titre du SFA Ypso France sont effectués en euros (des lignes non engagées permettant des tirages dans des devises différentes) et portent intérêt à des taux annuels fixes ou équivalent à l'EURIBOR augmenté d'une marge. Les tirages à taux fixe correspondent aux prêts consécutifs aux Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après) émises à taux fixe (pour un montant de 585,2 millions d'euros). La marge sur les tirages variables correspond à un taux ajusté en fonction d'un Ratio de Levier Net égal au ratio de l'Endettement Net Consolidé total du Groupe Ypso France sur son EBITDA annualisé (voir la description du Ratio de Levier Net dans « Engagements Financiers » ci-après pour plus d'informations sur le calcul du Ratio de Levier Net au titre du SFA Ypso France) ou, si le Groupe Ypso France contracte de la dette subordonnée (ce qui n'est pas le cas actuellement), en fonction d'un ratio de l'endettement senior consolidé total égal au ratio de l'endettement senior net consolidé d'Ypso France sur l'EBITDA annualisé d'Ypso France (les niveaux requis étant les mêmes pour ces deux ratios). L'avenant du 31 juillet 2013 a modifié les marges applicables après l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris : la fourchette de la marge sera réduite de 25 points de base. Le tableau suivant présente un récapitulatif des taux de marges applicables par tranche, en tenant compte de cette réduction de la fourchette après l'admission aux négociations (en dehors de la réalisation d'un cas de défaut). Compte tenu du nombre de tranches et de prêteurs, certaines tranches avec les mêmes maturités ont été combinées dans cette section pour simplifier la présentation.

Ratio de Levier Net (L)					4,25x < L <	4,00x < L <	L < 3,25:1
	5,5x < L < 5,0x	5,0x < L < 4,75x	4,75x < L < 4,5x	4,5x < L < 4,25x	4,00x	3,25x	
Ligne AII	3,875 %	3,625 %	3,375 %	3,250 %	2,750 %	2,500 %	2,000 %
Ligne BI	3,250 %	3,250 %	3,250 %	3,250 %	2,750 %	2,750 %	2,750 %
Ligne BII	4,500 %	4,500 %	4,250 %	4,250 %	3,750 %	3,500 %	3,000 %
Ligne BIII	4,750 %	4,750 %	4,500 %	4,500 %	4,000 %	3,750 %	3,250 %
Ligne CI	4,000 %	3,750 %	3,750 %	3,750 %	3,250 %	3,250 %	3,250 %
Ligne CII	5,250 %	5,000 %	4,750 %	4,750 %	4,250 %	4,000 %	3,500 %
Ligne CIII	4,750 %	4,750 %	4,500 %	4,500 %	4,000 %	3,750 %	3,250 %
Ligne CIV	5,250 %	5,000 %	4,750 %	4,750 %	4,250 %	4,000 %	3,500 %

La ligne de crédit « Capital-Investment » a les mêmes marges que la ligne de crédit AII. Les lignes de crédit additionnelles C1, C2A et C2B ont des taux identiques à ceux des Obligations Senior Garanties décrits ci-dessous.

Le SFA Ypso France comprend (depuis 2012) une ligne de crédit renouvelable en euros d'un montant maximum de 65 millions d'euros portant intérêt à un taux égal à l'EURIBOR majoré de 4,5 % par an (quel que soit le Ratio de Levier Net), qui peut être tirée en une ou plusieurs tranches. Une commission d'engagement est due trimestriellement sur les montants non tirés au titre de la ligne de crédit renouvelable, cette commission d'engagement représentant 2,25 % par an. Cette ligne de crédit était entièrement disponible au 30 juin 2013.

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

Les avenants en date du 31 juillet 2013 ont prorogé la durée moyenne de la dette du SFA Ypso France, en modifiant partiellement sa répartition par tranches.

<i>(en milliers d'euros)</i>	Dette au 30 Juin 2013	Dette au 30 Juin 2013, ajustée pour les avenants du 31 juillet 2013	Maturité Finale	Remboursement
Ligne AII	33 692	33 692	Juin 2015	Amortissable
Ligne BI	58 868	11 182	Juin 2014	In fine
Ligne BII	730 973	106 547	Juin 2016	In fine
Ligne BIII	0	672 112	Décembre 2017	In fine
Ligne CI	146 725	35 864	Décembre 2015	In fine
Ligne CII	469 099	42 298	Décembre 2017	In fine
Ligne CIII	0	110 861	Décembre 2017	In fine
Ligne CIV	0	426 801	Décembre 2018	In fine
Ligne Capital-Investment II	24 356	24 356	Juin 2015	Amortissable
Ligne C1	360 200	360 200	Février 2019	In fine
Ligne C2A	225 000	225 000	Février 2019	In fine
Ligne C2B	275 000	275 000	Octobre 2018	In fine
Total	2 323 913	2 323 913		

Les avenants en date du 31 juillet 2013 ont également modifié certaines autres clauses, y compris celles relatives aux restrictions, aux engagements, au changement de contrôle et aux remboursements obligatoires, tel que résumées par catégorie ci-après.

SFA Altice B2B France

Altice B2B France S.A.S. (« Altice B2B France ») a conclu un contrat de crédit senior le 29 août 2007 (tel que modifié le 2 août 2013, le « SFA Altice B2B France ») avec Crédit Agricole Corporate and Investment Bank en tant qu'Arrangeur Mandaté Principal (*Mandated Lead Arranger*), Agent et Agent des Sûretés (*Security Agent*) et d'autres prêteurs, principalement pour l'acquisition et le refinancement de l'endettement financier et les activités d'Altice B2B France et de ses filiales (le « Groupe Altice B2B France »). Altice B2B Lux S.a.r.l, Altice B2B France et Completel SAS sont débiteurs au titre du SFA Altice B2B France (Altice B2B Lux S.a.r.l, Altice B2B France et Completel SAS, ensemble avec tout autre emprunteur ou garant supplémentaire, les « Débiteurs Altice B2B France » et avec les Débiteurs Ypso France, les « Débiteurs » et, chacun, un « Débiteur »). Le montant initial disponible au titre du SFA Altice B2B France était d'environ 551 millions d'euros. Au 30 juin 2013, le montant disponible (soit non tiré) était zéro, et la dette tirée était 433,4 millions d'euros.

Les tirages au titre du SFA Altice B2B France sont effectués en euros et portent intérêt à des taux annuels correspondant à la somme de l'EURIBOR et d'une marge. Avant les avenants du 2 août 2013, la marge correspondait à un taux ajusté en fonction d'un niveau de Ratio de Levier Net égal au Ratio de l'Endettement Net Consolidé du Groupe Altice B2B France sur l'EBITDA annualisé (voir la description du Ratio de Levier Net dans « Engagements au titre des *Senior Facility Agreements* – Engagements Financiers » ci-après pour plus d'informations sur le calcul du ratio de l'endettement net au titre du SFA Altice B2B France). Avant les avenants du 2 août 2013 au SFA Altice B2B France, la marge était comprise dans une fourchette de 1,5 % à 5,95 % par an, en fonction du Ratio de Levier Net. A compter de la date d'effet des avenants les plus récents, la marge est de 4 % par an pour la ligne B3, quel que soit le niveau de levier, et la marge est de 3,5 % sur les lignes B1/B2 (qui seront remboursés par anticipation par la Société en septembre 2013).

Depuis le 2 août 2013, le SFA Altice B2B France comprend une ligne de crédit renouvelable en euros d'un montant global maximum de 24 millions d'euros portant intérêt à un taux de EURIBOR majoré de 3,5 % par an, qui peut être tirée en une ou plusieurs tranches. Une commission d'engagement est due trimestriellement sur les montants non tirés au titre de la ligne de crédit renouvelable, cette commission d'engagement représentant 1,4 % par an. Cette ligne n'a pas été tirée à ce jour.

Le SFA Altice B2B France est garanti par des nantissements de premier rang et de rang inférieur des comptes bancaires de Completel SAS, de créances et de droits de propriété intellectuelle de Complete SAS, des titres Altice B2B France détenus par Altice B2B Lux S.à.r.l. et des titres Completel SAS détenus par Altice B2B France.

Les avenants en date du 2 août 2013 ont prorogé la durée moyenne de la dette du SFA Altice B2B France, en modifiant partiellement sa répartition par tranches. Compte tenu du nombre de tranches et de prêteurs, certaines tranches avec les mêmes maturités ont été combinées dans cette section pour simplifier la présentation.

<i>(en milliers d'euros)</i>	Dette au 30 Juin 2013	Dette au 30 Juin 2013, ajustée pour les avenants du 2 août 2013	Maturité Finale	Remboursement
Ligne A1	18 950	0	Septembre 2014	Amortissable
Ligne A2	21 651	0	Septembre 2014	Amortissable
Ligne B1/B2	274 463	8 196	Septembre 2015	In fine
Ligne B3	0	427 229	Septembre 2017	In fine
Ligne C	36 771	0	Mars 2016	Amortissable
Ligne Second Lien	60 444	0	Septembre 2016	In fine
Ligne Capital/Liquidity	21 149	0	Septembre 2014	Amortissable
Total*	433 428	435 425		

* Le montant total de crédit a été augmenté afin de payer une partie des frais et commissions liés à l'avenant du 2 août 2013.

Les avenants en date du 2 août 2013 ont également modifié certaines autres clauses, y compris celles relatives aux ratios applicables, aux restrictions, aux engagements et au changement de contrôle (voir les descriptions ci-dessous).

Engagements au titre des *Senior Facility Agreements*

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

Engagements Financiers

Ratio de Levier Net. Le Ratio de Levier Net est défini comme le rapport de l'Endettement Net Consolidé (tel que défini ci-après) divisé par l'EBITDA annualisé (tel que défini ci-après). Ce ratio doit rester en-dessous de seuils définis dans les *Senior Facility Agreements* de chacun des Groupes Ypso France (5,5 à 3,5) et Altice B2B France (2,95 à 2,7, après les avenants en date du 2 août 2013 et 2,75 à 2,0 avant ces derniers avenants). Le respect des engagements financiers est déterminé conformément aux normes comptables françaises et non aux IFRS. Par conséquent, les définitions de l'Endettement Net Consolidé et de l'« EBITDA annualisé » prévues par chacun des *Senior Facility Agreements* diffèrent de celles utilisées dans les états financiers combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base. Les définitions de l'Endettement Net Consolidé et de l'EBITDA annualisé sont détaillées ci-dessous :

- *SFA Ypso France* :

- L'Endettement Net Consolidé est le montant de l'endettement financier consolidé du Groupe Ypso France provenant de sources extérieures au Groupe Ypso France (à l'exclusion des dettes envers les actionnaires et de la Dette Rachetée (telle que définie ci-dessous)) diminué de la trésorerie et des équivalents de trésorerie du Groupe Ypso France ;
- L'« EBITDA annualisé » est la somme de l'EBITDA consolidé pour les deux trimestres précédents consécutifs se terminant à une date de clôture de trimestre, multipliée par deux. L'« EBITDA consolidé » tel que défini dans le contrat est basé sur le résultat net du Groupe,
 - auquel est rajouté :
 - tout élément négatif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu et certains coûts relatifs aux modifications de certains documents de financement et à l'admission aux négociations des actions de la Société;
 - toute dépréciation et tout amortissement ;
 - les impôts sur les sociétés ou tout impôt sur le revenu ou sur les bénéfices mais sans ajustement pour toute taxe professionnelle ;
 - les intérêts (tels que définis dans le SFA Ypso France) échus au titre d'une obligation de ou due à tout membre du Groupe Ypso France ;
 - tout frais de contrôle et de l'élément variable des frais gestion ;
 - toute perte sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Ypso France (autre que la vente d'actions) au cours de la période concernée et toute perte provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée, dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;
 - toute perte attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
 - les produits d'une demande d'indemnisation au titre de toute police d'assurance dans la mesure où celle-ci est relative à une compensation pour tout manque à gagner et/ou à une interruption de l'activité pour la période concernée ;
 - le montant de toute déduction faite du bénéfice (à hauteur de la déduction réelle) pour la période concernée attribuable aux coûts de pension enregistrés sous le poste d'intérêts au titre des règles de comptabilité françaises qui est un paiement qui n'est pas en numéraire ;
 - tout frais d'agence bancaire au titre de, ou auquel il est fait référence, dans certaine documentation de financement ;
 - (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des pertes de tout membre du Groupe Ypso France qui est attribuable aux intérêts de tout actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Ypso France qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France ;
 - duquel est déduit :
 - tout élément positif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu ;
 - tout bénéfice sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Ypso France (autre

que la vente d'actions) au cours de la période concernée et de tout bénéfice provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée, dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;

- tout bénéfice attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
- tout élément fixe de tout frais de gestion à payer qu'il soit ou non payé en numéraire, différé ou converti en capital au cours d'une telle période (à l'exception des frais de contrôle à payer aux Investisseurs en Capital-Risque) ;
- (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des bénéfices de tout membre du Groupe Ypso France qui est attribuable aux intérêts de tout actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Ypso France qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France ;
- les bénéfices de toute entité (qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France) dans laquelle tout membre du Groupe Ypso France a des participations dans la mesure où le montant de ces bénéfices inclus dans les comptes du Groupe Ypso France est supérieur au montant (net de toute retenue à la source applicable) perçu en numéraire par des membres du Groupe Ypso France par le biais de distributions par cette entité ; et
- tout bénéfice provenant du rachat anticipé de tous les encours d'Ypso Holding S.à.r.l.

- *SFA Altice B2B France* :

- L'Endettement Net Consolidé est le montant de l'endettement financier consolidé du Groupe Altice B2B France provenant de sources extérieures au Groupe Altice B2B France (à l'exclusion des dettes envers les actionnaires) diminué de la trésorerie et des équivalents de trésorerie du Groupe Altice B2B France.
- L'« EBITDA annualisé » est la somme de l'EBITDA consolidé pour le trimestre à la date de clôture de tel trimestre et pour le trimestre précédent, multipliée par deux. L'« EBITDA consolidé » tel que défini dans le contrat est basé sur le résultat net du Groupe Altice B2B France,
 - auquel est rajouté :
 - tout élément négatif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu ;
 - toute dépréciation et tout amortissement ;
 - les impôts sur les sociétés et tout impôt sur le revenu ou sur les bénéfices mais sans ajustement pour toute taxe professionnelle ;
 - les intérêts (tels que définis dans le contrat) échus au titre d'une obligation de ou due à tout membre du Groupe Altice B2B France ;
 - tout frais de contrôle / gestion (*monitoring/management fees*) ;
 - toute perte sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Altice B2B France (autre que la vente d'actions) au cours de la période concernée et toute perte provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée,

dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;

- toute perte attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
 - les produits d'une demande d'indemnisation au titre de toute police d'assurance dans la mesure où celle-ci est relative à une compensation pour tout manque à gagner et/ou à une interruption de l'activité pour la période concernée ;
 - le montant de toute déduction faite du bénéfice (à hauteur de la déduction réelle) pour la période concernée attribuable aux coûts de pension enregistrés sous le poste d'intérêts au titre des règles de comptabilité françaises qui est un paiement qui n'est pas en numéraire ;
 - les frais d'agence bancaires au titre de, ou mentionnés dans, la documentation financière ;
 - tout frais d'agence bancaire au titre de, ou mentionnés dans, certaine documentation de financement précisée ainsi que les coûts relatifs aux modifications de certaine documentation de financement ;
 - (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des pertes de tout membre du Groupe Altice B2B France qui est attribuable aux intérêts de tout actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Altice B2B France qui n'est pas un membre du Groupe Altice B2B France ;
 - (dans la mesure où il a été inclus) le montant de tout bénéfice imputable aux transactions de rachat de dette ou rajout (dans la mesure où il a été déduit) du montant de toute perte qui est imputable aux transactions de rachat de dette.
- duquel est déduit :
- tout élément positif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu;
 - tout bénéfice sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Altice B2B France (autre que la vente d'actions) au cours de la période concernée et tout bénéfice provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée, dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;
 - tout bénéfice attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
 - (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des bénéfices de tout membre du Groupe Altice B2B France qui est attribuable aux intérêts de tout actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Altice B2B France qui n'est pas un membre du Groupe Altice B2B France ;
 - le montant des bénéfices de toute entité (qui n'est pas un membre du Groupe Altice B2B France) dans laquelle tout membre du Groupe Altice B2B France a des participations dans la mesure où le montant de ces bénéfices inclus dans les comptes du Groupe Altice B2B France est supérieur au montant (net de toute retenue à la source applicable) perçu en numéraire par des membres du Groupe Altice B2B France par le biais de distributions par cette entité ; et

- (dans la mesure où il a été inclus) le montant de tout bénéfice imputable aux transactions de rachat de dette.

Ratio de Couverture du Service de la Dette – Les flux de trésorerie consolidés respectifs de chacun du Groupe Ypso France et du Groupe Altice B2B France (tels que définis dans le *Senior Facility Agreement* et correspondant aux flux de trésorerie consolidés du Groupe diminués du service de la dette ajustés de certains éléments mineurs (non-récurrents ou sans impact sur la trésorerie)) ne doivent pas être inférieurs à 1 fois son service de la dette consolidée pour la même période (le taux requis était de 1,2 pour le Groupe Altice B2B France avant les avenants du 2 août 2013). Ce ratio est testé tous les trimestres en se fondant sur la somme des flux de trésorerie consolidés des quatre trimestres précédents et la somme du service de la dette consolidée des quatre trimestres précédents. Aux termes du SFA Altice B2B, le ratio de couverture du service de la dette cesse d’être testé à la date d’échéance finale en ce qui concerne la ligne de crédit B. Aux termes du SFA Ypso France, l’obligation de test est suspendue tant que le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,0:1, et, après les avenants du 31 juillet 2013 au SFA Ypso France, l’obligation de test sera suspendue de manière permanente suite à l’admission aux négociations des actions de la Société à partir de la première date de test après l’admission où le Ratio de Levier Net du Groupe Ypso France est égal ou inférieur à 3,5:1.

Ratio de Couverture des Intérêts Nets – Le ratio de l’EBITDA annualisé de chacun du Groupe Ypso France et du Groupe Altice B2B France sur leur charge d’intérêts nette consolidée totale à payer doit rester au-dessus des seuils prévus dans les *Senior Facility Agreements*. Chacun des *Senior Facility Agreements* prévoit une méthode différente pour calculer le ratio de couverture des intérêts nets.

- *SFA Ypso France* : l’EBITDA annualisé ne doit pas être inférieur à des multiples compris entre 2,15 et 2,85 (selon la date de calcul) fois la charge d’intérêts nette consolidée totale payable au titre des six mois précédents multipliée par deux.
- *SFA Altice B2B France* : l’EBITDA annualisé ne doit pas être inférieur à 4 fois la charge d’intérêts nette consolidée totale payable au titre des trois mois précédents multipliée par quatre.

Le tableau suivant présente les niveaux requis concernant les ratios susvisés ainsi que les niveaux au 30 juin 2013 :

	Seuil requis au 30 juin 2013	Ratio au 30 juin 2013
Groupe Ypso France		
<i>Ratio de Levier Net</i>	5,50x	5,18x
<i>Ratio de Couverture du Service de la Dette*</i>	1,00x	1,33x
<i>Ratio de Couverture des Intérêts Nets</i>	2,25x	3,04x
Groupe Altice B2B France**		
<i>Ratio de Levier Net</i>	2,95x	2,71x
<i>Ratio de Couverture du Service de la Dette*</i>	1,00x	1,21x
<i>Ratio de Couverture des Intérêts Nets</i>	4,00x	8,40x

* Comme expliqué ci-dessus, aux termes du SFA Altice B2B France, le ratio de couverture du service de la dette cesse d’être testé à la date d’échéance finale en ce qui concerne la ligne de crédit B. Aux termes du SFA Ypso France, l’obligation de test est suspendue tant que le Ratio de Levier Net n’est pas inférieur à 3,0:1, et l’obligation de test sera suspendue de manière permanente suite à l’admission aux négociations des actions de la Société à partir de la première date de test après l’admission où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,5:1.

** L’avenant en date du 2 août 2013 au SFA Altice B2B France a modifié les niveaux requis pour certains ratios : le Ratio de Levier Net allait de 2,75 à 2 et est actuellement de 2,95 à 2,7 ; le Ratio de Couverture du Service de la Dette était de 1:1,2 et est actuellement de 1 ; et le Ratio de Couverture des Intérêts Nets était de 1,5:4 et est actuellement de 4.

Dépenses d’investissement

SFA Ypso France : Le SFA Ypso France prévoit que pour chaque année se terminant le 31 décembre, le Groupe Ypso France ne doit pas engager de dépenses d’investissement immobilisés (dépenses d’investissements diminuées des dépenses liées aux locaux et équipement des clients) excédant la somme de (i) 131,7 millions d’euros, (ii) du report à nouveau excédentaire de l’exercice clos au cours de la période de douze mois précédente (dans la mesure où il n’a pas été dépensé), (iii) de 75 % du montant par lequel la somme de 131,7 millions d’euros a excédé le montant des dépenses d’investissement fixes de cette période

de douze mois et (iv) de toute subvention d'investissement immobilisée non remboursable et ne portant pas intérêt, payée en numéraire. Cette restriction est suspendue aussi longtemps que le Ratio de Levier Net du Groupe Ypso France est inférieur à 3,0:1 et, après les derniers avenants du 31 juillet 2013, sera suspendue de manière permanente suite à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris.

SFA Altice B2B France : Le SFA Altice B2B France comprend des engagements sur les dépenses d'investissement, dont un engagement sur les dépenses d'investissement non liées à l'acquisition de clients, en vertu duquel le Groupe Altice B2B France ne doit pas, au cours de toute période de douze mois se terminant le 31 décembre, engager des dépenses d'investissement non liées à l'acquisition de clients excédant la somme (a) du report à nouveau excédentaire (dans la mesure où il n'a pas été dépensé), (b) 50 % du montant inutilisé des investissements non liés aux clients de la période de douze mois précédente close au 31 décembre et (c) de 60 millions d'euros en 2013, 80 millions d'euros en 2014 et 100 millions d'euros en 2015 et de chacune des années suivantes. Cet engagement sur les dépenses d'investissement non liées à des acquisitions de clients est suspendu tant que le Ratio de Levier du Groupe Altice B2B France est inférieur ou égal à 2,0:1. Après les derniers avenants du 2 août 2013, les engagements sur les dépenses d'investissement seront suspendus de manière permanente suite à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Ces avenants ont également relevé les seuils spécifiés en paragraphe (c).

Restrictions générales

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

- acquisitions ou investissements ;
- prêts ou toute extension de crédit à des tiers ;
- accroissement de l'endettement ou octroi de garanties ;
- constitution de sûretés ;
- vente, transfert, cession d'actifs ;
- fusion ou rapprochements avec d'autres sociétés ;
- paiement de dividendes, rachat d'actions ou rachat ou diminution de l'endettement subordonné ;
- conclusion d'opérations de joint-ventures ;
- réalisation de certaines opérations sur produits dérivés ;
- changement substantiel de la nature générale de ses activités ;
- changement du centre de ses intérêts principaux ; et
- modification de certains documents d'acquisitions et autres conventions.

Les avenants du 31 juillet 2013 au SFA Ypso France permettront d'alléger certaines de ces restrictions à partir de la première date de test après l'admission aux négociations des actions de la Société où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,5:1.

Les avenants du 2 août 2013 au SFA Altice B2B France ont également permis plus de souplesse sur la politique de dividende suite à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Voir la Section 20.5 « Politique de Distribution de Dividendes » du présent document de base.

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

Le 27 août 2013, le Groupe Ypso France a également proposé une nouvelle modification à ses prêteurs qui lui permettrait d'acquérir le Groupe Altice B2B France ; le 6 septembre 2013 cette modification a été acceptée par 82 % des prêteurs (en termes de montant prêté). La signature de l'avenant est prévue pour la fin du mois de septembre 2013. Un nouvel avenant au SFA Altice B2B France n'est pas nécessaire pour permettre cette acquisition. La dette du Groupe Altice B2B France sera refinancée par le Groupe Ypso

France seulement si la solidarité financière entre les deux Groupes est prévue contractuellement. Voir la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base pour une description des structures possibles de l'acquisition du Groupe Altice B2B France. La nouvelle modification proposée prévoit des modifications du périmètre d'intégration fiscale et la possibilité pour Ypso France de souscrire de nouveaux prêts liés à cette acquisition, accompagnés de nantissements de premier rang par Ypso France ou Ypso Holding S.à.r.l. sur les titres et les participations dans Altice B2B France S.A.S. ou Altice B2B Lux S.à.r.l., selon le cas, et un nantissement de premier rang par Ypso France ou Ypso Holding S.à.r.l. sur l'endettement financier dû à Ypso France ou Ypso Holding S.à.r.l. par Altice B2B France S.A.S. ou Altice B2B Lux S.à.r.l., selon le cas.

Engagements

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

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

A la date d'enregistrement de ce document de base, le Groupe respecte ces engagements au titre des *Senior Facility Agreements*.

Les avenants des 31 juillet 2013 et 2 août 2013 ont assoupli l'obligation de communiquer certaines informations suite à l'admission aux négociations des actions de la Société, dont l'obligation de fournir un budget annuel, des comptes annuels individuels de chaque Débiteur et, pour le Groupe Ypso France, un reporting mensuel de certaines informations financières et opérationnelles. Après l'admission aux négociations des actions de la Société, les Groupes Ypso France et Altice B2B France seront toujours tenus de communiquer aux prêteurs trimestriellement des comptes consolidés préparés conformément aux normes comptables françaises et un certificat sur le calcul des ratios et annuellement des comptes consolidés audités, qui permet de vérifier le respect des ratios financiers.

Remboursement anticipé obligatoire

Les remboursements anticipés obligatoires doivent être réalisés, entre autres, au moyen des fonds suivants reçus par chacun des Groupes :

- le produit net en numéraire de certaines cessions, demandes d'indemnisation au titre de polices d'assurance, demandes d'indemnisation en relation avec l'acquisition originale, dans la mesure où de tels produits excèdent certains seuils prédéterminés et sous réserve d'exclusions diverses (concernant le SFA Ypso France, après les avenants du 31 juillet 2013, cette exigence sera toutefois suspendue à la suite d'une admission aux négociations des actions de la Société si le Ratio de Levier Net n'excède pas 3,5:1) ;
- pour chaque exercice, un pourcentage des flux de trésorerie excédentaires (tels que définis dans le *Senior Facility Agreement* et correspondant aux flux de trésorerie consolidés du Groupe diminués du service de la dette ajustés de certains éléments mineurs (non-récurrents ou sans impact sur la trésorerie)), ce pourcentage diminuant à mesure que le Ratio de Levier Net diminue ; et
- le produit net d'une émission primaire dans le cadre d'une admission aux négociations sur un marché boursier lorsqu'aucun changement de contrôle n'a eu lieu, sous réserve du niveau du Ratio de Levier Net, et tout solde non remboursé de façon obligatoire sera considéré comme des flux de trésorerie excédentaires :

SFA Ypso France - 50 % des produits doivent servir au remboursement anticipé si le Ratio de Levier Net est supérieur à 5,50:1 et 25 % s'il est égal ou inférieur à 5,50:1 mais supérieur à 4,50:1. Si le Ratio de Levier Net

est égal ou inférieur à 4,50:1 aucune portion du produit d'une offre primaire dans le cadre d'une admission des actions à la cote ne doit servir au remboursement anticipé.

Les lignes de crédit seront immédiatement annulées, et toutes obligations au titre des lignes de crédit seront immédiatement exigibles en totalité, entre autres, s'il y a un changement de contrôle (tel que défini et aux termes des conditions décrites ci-dessous) ou une cession de tous ou substantiellement tous les actifs ou activités de chacun du Groupe Ypso France (pour le SFA Ypso France) et du Groupe Altice B2B France (pour le SFA Altice B2B France), tel que décrit ci-dessous.

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

- Avant l'admission aux négociations d'Ypso France (pour le SFA Ypso France), Altice B2B (pour le SFA Altice B2B) ou une société holding – (a) Cinven, Carlyle et Altice Participations LP, société actionnaire d'Altice 6 (les « Investisseurs en Capital-Risque ») cessent de détenir, individuellement ou ensemble, légalement ou en qualité d'ayant-droits, directement ou indirectement, une participation dans le capital social donnant droit à 50,1 % (SFA Ypso France) ou à plus de 50 % (SFA Altice B2B France) des droits de vote pouvant être exercés aux assemblées générales d'Altice B2B Lux. S.à.r.l. ou d'Altice B2B France (SFA Altice B2B France) ou d'Ypso Holding S.A. ou d'Ypso France SAS (SFA Ypso France) ; ou (b) les Investisseurs en Capital-Risque cessent de détenir, individuellement ou ensemble, le droit ou le pouvoir de déterminer la composition du conseil d'administration d'Altice B2B Lux. S.à.r.l. ou d'Altice B2B France (SFA Altice B2B France) ou d'Ypso Holding S.à.r.l. ou d'Ypso France (SFA Ypso France), ou cesse d'être représentés par une telle majorité.
- A compter de l'admission aux négociations – (a) une personne ou un groupe de personnes agissant de concert (autres que les Investisseurs en Capital-Risque) vient à détenir, légalement ou en qualité d'ayant-droits, directement ou indirectement, une participation dans le capital social ou les droits de vote d'Altice B2B Lux. S.à.r.l. ou d'Altice B2B France (SFA Altice B2B France) ou d'Ypso Holding S.à.r.l. ou d'Ypso France (SFA Ypso France), plus importante que celle des Investisseurs en Capital-Risque, que ce soit sur une base entièrement diluée ou sur une base non diluée ; ou (b) les Investisseurs en Capital-Risque cessent de détenir ensemble, légalement ou en qualité d'ayants-droit, un tiers des votes pouvant être exercés aux assemblées générales d'Altice B2B Lux. S.à.r.l. ou d'Altice B2B France (SFA Altice B2B France) ou 33 % des droits de vote pouvant être exercés aux assemblées générales d'Ypso Holding S.à.r.l. ou d'Ypso France (SFA Ypso France), sur une base entièrement diluée.
- Avant ou après l'admission aux négociations

SFA Altice B2B France – Altice B2B France cesse d'être l'associé unique de Completel SAS.

SFA Ypso France – (a) Ypso France cesse de détenir (directement ou indirectement) (i) plus de 99 % du capital social permettant de voter aux assemblées générales de Numericable SAS, NC Numericable SAS et Est Videocommunication SAS ou (ii) le droit ou le pouvoir de déterminer la composition de la majorité du conseil d'administration de l'une de ces sociétés ou cesse d'être représentée par une telle majorité ou (b) Ypso Holding S.à.r.l. cesse de détenir (directement ou indirectement) (i) plus de 99 % du capital social permettant de voter aux assemblées générales d'Ypso France ou (ii) le droit ou le pouvoir de déterminer la composition de la majorité du conseil d'administration d'Ypso France ou cesse d'être représentée par une telle majorité.

Au titre du SFA Altice B2B France, aucun remboursement anticipé n'est exigé en cas de Changement de Contrôle si :

- a) le Changement de Contrôle résulte du fait qu'Altice B2B France devient une filiale d'Ypso Holding S.à.r.l. à la condition que, et aussi longtemps que (i) les Investisseurs en Capital-Risque continuent de détenir au moins 30 % du capital social et des droits de vote d'Ypso Holding S.à.r.l. ou (ii) Altice

Participations LP, société actionnaire d'Altice 6, ou toute société affiliée détient au moins 20 % du capital social et des droits de vote d'Ypso Holding S.à.r.l., dans tous les cas à la condition que Ypso Holding S.à.r.l. continue de détenir substantiellement toutes ses filiales et leurs activités par rapport à la date de conclusion du SFA Altice B2B France et que Altice B2B démontre, à la satisfaction de la majorité des prêteurs (agissant raisonnablement), qu'elle continuera de se conformer à ses obligations au titre du SFA Altice B2B France ; ou

- b) le Changement de Contrôle résulte du transfert des participations d'Altice B2B Lux S.à.r.l. dans Altice B2B France aux Investisseurs en Capital-Risque à la condition que (i) les Investisseurs en Capital-Risque continuent de détenir une participation dans le capital social donnant droit à plus de 50 % des droits de vote pouvant être exercés aux assemblées générales d'Altice B2B France, et que les autres paragraphes de la définition du Changement de Contrôle continuent de s'appliquer en ce qui concerne Altice B2B France et (ii) les parties financières au titre du SFA Altice B2B France continuent de bénéficier de sûretés sur 100 % du capital social d'Altice B2B France (soit par transfert des sûretés existantes ou par l'octroi de nouvelles sûretés).

Exception au remboursement anticipé obligatoire en cas de changement de contrôle – En ce qui concerne les *Senior Facility Agreements* et sous réserve que l'admission aux négociations des actions de la Société ait eu lieu, suite aux avenants du 31 juillet 2013 (SFA Ypso France) et du 2 août 2013 (SFA Altice B2B France), les prêteurs ayant approuvés l'avenant respectif (soit plus de 95 % des prêteurs (en termes de montant)) ont renoncé à leurs droits au remboursement anticipé obligatoire des encours et à l'annulation de leurs engagements de mise à disposition résultant d'un Changement de Contrôle tel que défini ci-dessus si celui-ci a lieu au moins six mois après la première admission aux négociations des actions de la Société ; néanmoins, un droit de demander un remboursement anticipé et d'annuler son engagement de mise à disposition est maintenu à tout moment suivant les six mois après la première admission aux négociations des actions de la Société pour ces prêteurs en cas de Changement de Contrôle où une personne ou un groupe de personnes agissant de concert (autre qu'un ou plusieurs des Investisseurs en Capital-Risque ou une filiale détenue à 100 % par la société holding d'Ypso France (SFA Ypso France) ou d'Altice B2B France (SFA Altice B2B France) dont le capital social fait l'objet d'une admission aux négociations) acquiert, légalement ou en qualité d'ayants-droit, directement ou indirectement plus de 30 % des droits de vote pouvant être exercés aux assemblées générales d'Ypso France ou Ypso Holding Lux S.à.r.l. (SFA Ypso France) ou d'Altice B2B France ou Altice B2B Lux S.à.r.l. (SFA Altice B2B France) (ce cas de Changement de Contrôle, un « Changement de Contrôle-Nouvelle Personne »).

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

Cas de Défaut

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

- le non-paiement des montants dus ;
- le non-respect des engagements financiers et autres obligations ;
- l'inexactitude d'une déclaration lorsqu'elle est donnée, lorsqu'elle est réputée donnée ou lorsqu'elle est répétée ;

- l'invalidité ou l'illégalité des documents de financement au titre de chacun des *Senior Facility Agreements* ;
- les défauts croisés ;
- l'insolvabilité ;
- concernant le SFA Ypso France, tout cas de défaut en cours au titre de toute obligation senior subordonnée qui pourrait être émise à l'avenir ;
- la défaillance à exécuter certains jugements passés en force de chose jugée ;
- la réserve des commissaires aux comptes ; et
- tout événement défavorable significatif.

Obligations Senior Garanties

Résumé de la Structure d'Emission

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

Obligations Février 2012

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

Au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C, les conditions relatives à l'exercice, à la maturité et au taux applicable à la Ligne de Crédit Additionnelle C1 sont les mêmes que celles des Obligations Février 2012. Ses droits de vote au titre du SFA Ypso France sont, cependant, sévèrement limités, du fait d'engagements de vote concernant la Ligne de Crédit Additionnelle C1. La majorité des stipulations du SFA Ypso France ne

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

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

Collatéral des Obligations Février 2012

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

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

Rachat

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

A tout moment avant le 15 février 2015, l'Emetteur d'Obligations peut (sur instruction d'Ypso France) racheter jusqu'à 35 % du montant global en principal des Obligations Février 2012 avec le produit net en numéraire de certaines offres de titres de capital ou apports en capital au prix de rachat de 112,375 % du montant en principal des Obligations Février 2012 rachetées, dans tous les cas, majoré des intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat, si au moins 65 % du montant global en principal des Obligations Février 2012 reste en circulation.

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

Rachat pour changements de législation fiscale

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

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

Changement de contrôle/Cession d'actifs

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

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

Cas de défaut

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

Engagements

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

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

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

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

Obligations Octobre 2012

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

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

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

Les Obligations à Taux Variable portent intérêt à un taux annuel réinitialisé chaque trimestre, égal à l'EURIBOR majoré de 7,875 %, tel que déterminé par un agent de calcul. Les intérêts sont payables chaque trimestre, les 15 janvier, 15 avril, 15 juillet et 15 octobre.

Les accords relatifs aux droits de vote des Lignes de Crédit Additionnelle C2A et C2B sont stipulés en des termes comparables à ceux relatifs à la Ligne de Crédit Additionnelle C1.

Collatéral des Obligations Octobre 2012

Au travers des engagements au titre du contrat d'émission régissant les Obligations Octobre 2012 (le « Contrat d'Emission Octobre 2012 », et chacun du Contrat d'Emission Octobre 2012 et du Contrat d'Emission Février 2012, un « Contrat d'Emission ») et des sûretés grevant (i) le Collatéral Partagé des Obligations et (ii) les créances de l'Emetteur d'Obligations au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C2 (y compris le bénéfice indirect des sûretés et autres garanties au titre du SFA Ypso France garantissant les

mêmes obligations), les porteurs des Obligations Octobre 2012 se voient attribuer indirectement les mêmes bénéfices, droits, protections et engagements que ceux consentis à l'Emetteur d'Obligations en tant que prêteur au titre du SFA Ypso France.

Les Obligations Octobre 2012 ne bénéficient pas d'une garantie directe d'Ypso France ou d'aucune de ses filiales. Les Obligations Octobre 2012 ne bénéficieront en outre d'aucune sûreté sur la Ligne de Crédit Additionnelle C1. Cependant, les Obligations Octobre 2012 bénéficient indirectement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2, des garanties au titre du SFA Ypso France et du collatéral au titre du SFA Ypso France.

Rachat des Obligations à Taux Fixe

A tout moment avant le 15 février 2015, l'Emetteur des Obligations peut (sur instruction d'Ypso France) racheter jusqu'à 35 % du montant global en principal des Obligations à Taux Fixe avec le produit de certaines offres de titres de capital au prix de rachat de 108,75 % du montant en principal des Obligations à Taux Fixe rachetées, dans tous les cas, majoré des intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat, si au moins 65 % du montant global en principal des Obligations à Taux Fixe reste en circulation et le rachat intervient dans un délai de 90 jours à compter de la date de clôture de l'offre des titres de capital.

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

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

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

Rachat des Obligations à Taux Variable

A tout moment avant le 15 octobre 2013, l'Emetteur d'Obligations peut racheter les Obligations à Taux Variable, en tout ou en partie, au prix de rachat de 100 % du montant en principal des Obligation à Taux Variable, majoré de la prime de « réparation » applicable (*make-whole premium*) et des éventuels intérêts échus non payés à la date de rachat.

Sous réserve de l'application du précédent paragraphe et de la section « Rachat pour changements de législation fiscale » ci-après, les Obligations à Taux Variable ne sont pas remboursables à l'option de l'Emetteur d'Obligations ou d'Ypso France avant le 15 octobre 2013.

A partir du 15 octobre 2013, l'Emetteur d'Obligations pourra (sur instruction d'Ypso France) racheter tout ou partie des Obligations à Taux Variable au prix de rachat de 102,0 %, 101,0 % et 100,0 % si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter des 15 octobre 2013, 2014 et 2015, et après, respectivement.

Rachat pour changements de législation fiscale

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

Changement de contrôle/Cession d'actifs

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

Cas de défaut

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

Engagements

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

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

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

Titres Subordonnés à Durée Indéterminée

En 2006, l'une des filiales du Groupe, NC Numericable S.A.S., a émis un montant en principal de 23,65 millions d'euros de titres subordonnés à durée indéterminée (« Titres Subordonnés à Durée Indéterminée » ou « TSDI ») au profit de Vilorex, une filiale de GDF Suez (intérêts capitalisés exclus). Les produits des TSDI ont été affectés au financement de la construction prises des villes comprises dans la plaque sud du SIPPAREC (*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 11,6 millions d'euros au 31 décembre 2012. Les TSDI ont été émis pour une durée indéterminée, et sont remboursables en cas de liquidation ou dissolution de NC Numericable S.A.S. ainsi que par l'atteinte par NC Numericable S.A.S. d'un certain niveau de chiffre d'affaires généré par les clients couverts par les connecteurs. Ces seuils de déclenchement n'ont pas été atteints depuis la date d'émission des TSDI. NC Numericable S.A.S. peut rembourser en tout ou partie les TSDI sous réserve d'un préavis de dix jours.

Contrats de location-financement

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

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

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

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

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

Au 31 décembre 2012, les engagements du Groupe (valeur actuelle des loyers minimums) au titre des contrats de location-financement se sont élevés à 24,7 millions d'euros. Le taux d'intérêts effectif moyen des contrats de location-financement était d'environ 3,24 % pour l'année qui s'est terminée le 31 décembre 2012 contre 3,53 % pour l'année qui s'est terminée le 31 décembre 2011. Voir la Note 29.2 aux états financiers combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

Dépôts de garantie effectués par les clients

Les dépôts de garantie effectués par les clients se sont élevés à 44,5 millions d'euros, 42,9 millions d'euros et 50,7 millions d'euros aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, respectivement, et à 48,9 millions d'euros au 30 juin 2013. Ces dépôts sont effectués par les clients à la réception d'équipements du Groupe, et l'augmentation du montant des dépôts du 31 décembre 2011 au 31 décembre 2012 reflète l'augmentation des dépôts effectués par les clients pour LaBox en raison d'une augmentation des souscriptions d'abonnements incluant LaBox. Les dépôts de clients sont remboursés lorsqu'ils mettent un terme à leur abonnement à condition d'avoir payé les factures restant dues et d'avoir retourné les équipements. Les dépôts de garantie sont enregistrés dans le bilan en tant que dettes dont l'échéance est de plus d'un an.

Autres passifs financiers

Financement par les actionnaires

Les filiales du Groupe sont parties à un certain nombre de comptes courants d'actionnaires et d'autres instruments qui ont été éliminés dans la préparation des comptes combinés du Groupe.

Le principal financement d'actionnaires en cours au 30 juin 2013 qui est comptabilisé dans le poste « autres passifs financiers » des états financiers combinés du Groupe se rapporte à la restructuration de la dette du

Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe ont acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France (la « Dette Rachetée »). La Dette Rachetée a été transférée par les actionnaires du Groupe à Ypso Holding S.à.r.l. (« Ypso Holding Lux »), puis à une filiale d'Ypso France nouvellement constituée, Coditel Debt SARL. Dans le cadre de cette restructuration de dette, Ypso Holding Lux a émis, le 9 décembre 2009, 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 représentant un montant total de 132 664 023 euros, qui ont été souscrits par Cinven, Carlyle et Altice en proportion de leurs participations au sein du Groupe Ypso France. Les Super PEC arriveront à échéance en 2058 et sont subordonnés à toutes les autres créances d'Ypso Holding Lux. Le taux de rendement des Super PEC est la somme de tous les revenus et plus-values nets (minorée de deux points de base) provenant (i) d'obligations émises par Coditel Debt SARL détenues par Ypso Holding Lux représentant un montant en principal total de 106 380 000 euros et arrivant à échéance en 2016 sauf si la date d'échéance de l'une des lignes de crédit au titre du SFA Ypso France est modifiée et (ii) d'un prêt consenti par Ypso Holding Lux à Ypso France pour un montant de 26,3 millions d'euros, au taux d'intérêt de 7,5 % par an, arrivant à échéance en 2039. Les intérêts dus aux actionnaires sont capitalisés.

Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. ont également émis un certain nombre de titres subordonnés respectivement convertibles en actions de ces deux sociétés. Ces titres sont détenus par Cinven, Carlyle et Altice en proportion de leurs participations au sein du Groupe et seront apportés au Numericable Group dans le cadre la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse et seront ensuite capitalisés. En outre, après réalisation d'un certain nombre d'opérations, la dette acquise par Coditel sera capitalisée par les Débiteurs du Groupe concernés.

10.3 PRÉSENTATION ET ANALYSE DES PRINCIPALES CATÉGORIES D'UTILISATION DE LA TRÉSORERIE 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'augmentation de capacité, l'expansion et l'entretien des réseaux du Groupe (fibre, backbone et DSL), réalisés directement ou, pour certaines expansions de réseau, au travers de partenariats public-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 liens fibres entre les sites des entreprises sur le segment B2B ;
- *Plateformes de services* : investissements dans les plateformes de télévision et de téléphonie fixe ; et
- *Autres* : dépenses d'investissement relatives aux projets sur le marché de gros et investissements divers.

Les dépenses d'investissement du Groupe en 2010, 2011, 2012 et au cours du premier semestre 2013 se sont élevées à 246,6 millions d'euros, 251,4 millions d'euros, 299,9 millions d'euros et 134,2 millions d'euros, respectivement. Pour plus d'informations concernant les dépenses d'investissements historiques, en cours de réalisation et futures du Groupe, voir la Section 5.2 « Investissements » du présent document de base.

10.3.2 Paiement d'intérêts et remboursement d'emprunts

Une partie importante des flux de trésorerie du Groupe est affectée au service et au remboursement de son endettement important. Le Groupe a versé des intérêts d'un montant de 169,2 millions d'euros, 154,8 millions d'euros, 152,1 millions d'euros et 89,0 millions d'euros, respectivement, en 2010, 2011, 2012 et au cours du premier semestre 2013. Il a par ailleurs versé, au titre du remboursement de ses emprunts, 154,7

millions d'euros, 335,1 millions d'euros, 975,2 millions d'euros et 56,0 millions d'euros, respectivement, en 2010, 2011, 2012 et au cours du premier semestre 2013. Le niveau élevé du remboursement de la dette en 2012 reflète le refinancement de la dette du Groupe pendant l'année 2012, dans le cadre duquel il a émis 831,0 millions d'euros de nouvelle dette.

10.3.3 Financement du besoin en fonds de roulement

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

En 2010 et 2011, le Groupe a généré 14,0 millions et 5,4 millions d'euros, respectivement, de fonds de roulement. En 2012, le Groupe a consommé 13,9 millions d'euros du fonds de roulement. Au cours du semestre clos le 30 juin 2013, le Groupe a généré 13,9 millions d'euros du fonds de roulement.

10.3.4 Obligations contractuelles

Le tableau ci-dessous présente les engagements et obligations contractuels du Groupe au 30 juin 2013, à l'exclusion notamment des intérêts futurs et des engagements liés aux avantages consentis au personnel et engagements assimilés qui sont détaillés dans la note 24 aux états financiers combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base, hors intérêts futurs (voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » ci-dessus).

	Echéance			Total au 30 juin 2013
	A moins d'un an	De un à cinq ans	A plus de cinq ans	
(en milliers d'euros)				
Emprunts et passifs financiers	163 672	1 833 773	1 026 936	3 024 380
Contrats de location opérationnels	5 495	18 993	4 158	28 646
Total	169 166	1 852 765	1 031 094	3 053 026

L'échéancier de la dette des *Senior Facility Agreements* au 30 juin 2013 ajusté pour les avenants du 31 juillet 2013 et du 2 août 2013 figure à la Section 4.5.3 « Risque de liquidité » du présent document de base.

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

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

En outre, le Groupe a donné certaines garanties au titre des *Senior Facility Agreements*, y compris le respect d'engagements financiers, de conditions concernant l'acquisition, la cession, l'utilisation et le contrôle des actifs. En outre, l'ensemble des actifs et des titres des filiales du Groupe ont été nantis au profit des banques prêteuses au titre des *Senior Facility Agreements*. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base.

Le Groupe s'est également engagé à construire 75 000 connecteurs pour un montant total de 4,5 millions d'euros pour la ville du Havre en France. En outre, au travers de sa filiale Sequalum, le Groupe s'est engagé,

sous certaines conditions, à déployer 2 600 km de câbles en fibre optique et à desservir 827 900 appartements et bureaux dans le département des Hauts-de-Seine. Voir la Section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de base. Voir la Section 5.2 « Investissements » du présent document de base 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 frais à l'administration publique chargée de la gestion des infrastructures (collectivités locales) ou aux propriétaires. Dans le cadre de l'exercice normal de ses activités, le Groupe a également conclu des contrats d'externalisation, notamment pour certains services d'entretien du réseau.

En 2010, le Groupe a conclu des accords MVNO long-terme pour la transmission des appels vocaux et des données avec Bouygues Télécom, aux termes desquels le Groupe fournit des services de téléphonie mobile aux clients B2C sous sa propre marque mais par le biais du réseau national de Bouygues Télécom et aux termes desquels le Groupe doit verser une redevance forfaitaire qui correspond à un niveau minimal de consommation. Voir la Section 22.5 « Contrats MVNO » du présent document de base.

Le Groupe a également conclu certains contrats de location opérationnels, y compris des contrats de location de propriétés immobilières et de véhicules, des contrats de location concernant les équipements et les réseaux IRU et des contrats de location opérationnels et d'achat de programmes de télévision. Voir la note 29 aux états financiers combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

10.4 FLUX DE TRÉSORERIE COMBINÉS

Le tableau ci-après résume les flux de trésorerie combinés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>(Non audité)</i>				
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	544 722	577 127	530 960	244 094	294 519
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements.....	(291 859)	(237 652)	(285 217)	(131 676)	(139 876)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	(269 249)	(489 705)	(278 327)	(146 342)	(140 787)
Flux net de trésorerie affecté des activités cédées ou en cours de cession*	15 196	156 258	-	-	-
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(1 190)	6 027	(32 584)	(33 924)	13 856

* 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).

Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles combinés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>(Non audité)</i>				
Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts décaissés et impôts sur les sociétés ⁽¹⁾	530 763	570 651	563 727	269 371	283 879
Variation du besoin en fonds de roulement	13 961	5 392	(31 911)	(23 063)	13 914
Impôts sur les sociétés décaissés	(2)	1 083	(856)	(2 214)	(3 274)
Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles	544 722	577 127	530 960	244 094	294 519

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

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

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts ont augmenté de 39,9 millions d'euros, soit de 7,5 %, passant d'une entrée de trésorerie de 530,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 à une entrée de trésorerie de 570,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Cette augmentation résulte de l'augmentation du résultat net des activités poursuivies de 42,3 million d'euros en raison d'une augmentation de l'EBITDA de 49,4 million d'euros en partie compensée par une augmentation des autres dépenses financières de 5,7 millions d'euros, relatives aux avenants et à la prorogation de l'échéance du SFA Ypso France en septembre 2011.

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts ont diminué de 6,9 millions d'euros, soit de 1,2 %, passant d'une entrée de trésorerie de 570,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 à une entrée de trésorerie de 563,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette diminution résulte d'une augmentation des autres dépenses financières de 22,8 millions d'euros, reflétant les frais encourus dans le cadre du refinancement d'une partie de la dette d'Ypso en 2012 (y compris l'émission des Obligations Senior Garanties et la mise en œuvre de nouvelles lignes de crédit au titre des avenants prorogeant l'échéance du SFA Ypso France), partiellement compensée par une augmentation de 15,9 millions d'euros du résultat net des activités poursuivies, conséquence d'une augmentation de l'EBITDA de 27,5 millions d'euros.

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts ont augmenté de 14,5 millions d'euros, soit de 5,4 %, passant d'une entrée de trésorerie de 269,1 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2012 à une entrée de trésorerie de 283,9 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013. Cette augmentation résulte principalement de l'augmentation de l'EBITDA, qui a augmenté de 6,4 millions d'euros et d'une diminution des autres dépenses financières de 6,3 millions d'euros. En effet, le premier semestre 2012 avait vu ces frais fortement augmenter suite à la mise en place des obligations senior garanties et la mise en œuvre de nouvelles lignes de crédit au titre des avenants prolongeant les échéances des différentes facilités du SFA Ypso France.

Variation du besoin en fonds de roulement

En 2011 et 2012, le Groupe a mis fin à un plan d'attribution d'actions gratuites de Completel Europe NV, qui a entraîné une sortie exceptionnelle de trésorerie de 32,8 millions d'euros en 2011 et de 16,4 millions d'euros en 2012. Ce plan d'attribution d'actions gratuites consistait à attribuer des actions gratuites pour lesquelles la valeur et par conséquent le montant des passifs ont été déterminés en 2009 et comptabilisés en passifs courants.

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une entrée de trésorerie de 5,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, contre une entrée de trésorerie de 14,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010. En excluant la sortie de trésorerie relative à la résiliation du plan d'attribution d'actions gratuites, le Groupe aurait enregistré une entrée de trésorerie de 38,2 millions d'euros en 2011.

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, en raison de l'augmentation des dépenses d'acquisitions de clients en lien avec l'accroissement de la clientèle sur le segment B2C, ainsi qu'une sortie de trésorerie de 16,4 millions d'euros relative à la résiliation du plan d'attribution d'actions gratuites. Sur le segment B2C, l'acquisition de nouveaux clients entraîne des coûts d'installation et relatifs aux décodeurs, et ainsi une sortie de trésorerie.

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une sortie de trésorerie de 23,1 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2012, contre une entrée de trésorerie de 13,9 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013. Cette variation s'explique par la sortie de trésorerie de 16,4 millions d'euros relative à la résiliation du plan d'attribution d'actions gratuites, qui a eu lieu en janvier 2012. D'autre part la

variation en besoin en fonds de roulement au premier semestre 2012 avait été impacté par des événements exceptionnels (paiement en avance de 5 millions d'euros payés pour le réseau de Nice au deuxième trimestre de 2013 et réception tardive des subventions (5 millions d'euros) au titre du projet DSP 92.

Impôts sur les sociétés décaissés

Les impôts sur les sociétés décaissés ont représenté une entrée de trésorerie de 1,1 million d'euros en 2011, contre une sortie de trésorerie nulle en 2010, grâce à la réception d'un crédit d'impôt recherche et développement en 2011.

Les impôts sur les sociétés décaissés ont représenté une sortie de trésorerie de 0,9 million d'euros en 2012, contre une entrée de trésorerie de 1,1 million d'euros en 2011, principalement en raison de l'augmentation du poids de l'impôt supporté par les sociétés françaises en 2012 ainsi que d'une nouvelle restriction sur l'usage des reports en avant des déficits fiscaux et des premiers bénéfices imposables au niveau d'Altice B2B France. Le périmètre Ypso a quant à lui affiché un résultat imposable négatif en 2012 en raison notamment des frais relatifs aux divers refinancements qui ont été réalisés en 2012.

Les impôts sur les sociétés décaissés ont représenté une sortie de trésorerie de 2,2 million d'euros au premier semestre 2013, contre une sortie de trésorerie de 3,3 million d'euros au premier semestre 2012, principalement en raison d'impôts plus importantes payés par le Groupe Altice B2B France alors que le Groupe Ypso France n'a pas payé d'impôts suite aux divers refinancements.

Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements combinés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>				<i>(Non audité)</i>	
Dépenses d'investissement nettes	(230 971)	(237 694)	(281 771)	(131 938)	(134 231)
Investissements financiers (nets).....	(60 888)	41	(3 446)	262	(5 645)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements	<u>(291 859)</u>	<u>(237 652)</u>	<u>(285 217)</u>	<u>(131 676)</u>	<u>(139 876)</u>

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 6,7 millions d'euros, soit de 2,9 %, passant d'une sortie de trésorerie de 230,0 millions d'euros en 2010 à une sortie de trésorerie de 237,7 millions d'euros en 2011, en raison de dépenses d'investissement plus élevées (augmentation de 4,9 millions d'euros), de produits de cessions moins élevés (baisse de 3,1 millions d'euros), partiellement compensés par des subventions plus élevées (augmentation de 1,2 million d'euros).

La trésorerie utilisée au titre des dépenses d'investissement nettes a augmenté de 44,1 millions d'euros, soit de 18,5 %, passant d'une sortie de trésorerie de 237,7 millions d'euros en 2011 à une sortie de trésorerie de 281,8 millions d'euros en 2012, en raison de dépenses d'investissement plus élevées (augmentation de 48,4 millions d'euros) liées au lancement de LaBox et à l'accélération du déploiement de la fibre optique en 2012, des produits de cessions moins élevés (baisse de 1,2 million d'euros), partiellement compensées par des subventions plus élevées (augmentation de 5,6 millions d'euros) reçues dans le cadre du projet DSP 92.

La trésorerie utilisée au titre des dépenses d'investissement nettes a augmenté de 2,3 millions d'euros, soit de 1,7 %, passant d'une sortie de trésorerie de 131,9 millions d'euros au premier semestre 2012 à une sortie de trésorerie de 134,2 millions d'euros au premier semestre 2013, en raison du constant investissement du Groupe dans son réseau (voir la Section 5.2 « Investissements » de ce document de base).

Pour plus d'informations sur les dépenses d'investissement, voir ci-dessus et la Section 5.2 « Investissements » du présent document de base.

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 de 60,9 millions d'euros passant d'une sortie de trésorerie de 60,9 millions d'euros en 2010 à un flux nul en 2011. En effet, le Groupe a acquis Altitude Télécom SA en 2010 alors qu'il n'a réalisé aucune acquisition en 2011. En outre, en 2010, le Groupe a donné certaines garanties de bonne fin en relation avec des travaux à effectuer pour lesquels il a reçu des subventions.

La trésorerie générée par les investissements financiers nets a augmenté de 3,4 millions d'euros passant d'un flux nul en 2011 à une sortie de trésorerie de 3,4 millions d'euros en 2012 en raison des garanties de bonne fin données dans le cadre de la poursuite du déploiement du réseau DSP 92 (voir la Section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de base). Le Groupe a également racheté les actions des actionnaires minoritaires de Sequalum en 2012.

La trésorerie utilisée par les investissements financiers nets a augmenté de 5,9 millions d'euros passant d'une entrée de trésorerie de 0,3 million d'euros au premier semestre 2012 à une sortie de trésorerie de 5,6 millions d'euros au premier semestre 2013, 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

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement combinés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et pour les semestres clos les 30 juin 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2010	2011	2012	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>				<i>(Non audité)</i>	
Emissions d'emprunts	54 648	172	830 975	334 501	4 184
Remboursements d'emprunts	(154 705)	(335 085)	(957 189)	(405 285)	(56 005)
<i>Instrument de couverture de taux</i>					
<i>(Swap)</i>	(65 192)	(20 962)	0	0	0
<i>Intérêts sur les dettes SFA hors</i>					
<i>Obligations</i>	(104 634)	(124 189)	(106 513)	(55 851)	(44,863)
<i>Obligations</i>	0	0	(47 412)	(17 087)	(43 106)
<i>Autres intérêts décaissés</i>	634	(9 640)	1 813	(2 620)	(996)
Intérêts décaissés	(169 192)	(154 791)	(152 113)	(75 558)	(88 965)
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement	(269 249)	(489 705)	(278 327)	(146 342)	(140 787)

Emissions d'emprunts

Des emprunts ont été émis pour un montant total de 54,6 millions d'euros, 0,2 million d'euros et 831,0 millions d'euros en 2010, 2011 et 2012, respectivement.

En 2010, l'émission d'emprunts de 54,6 millions d'euros se composait (i) d'un tirage de 45 millions d'euros sur la ligne de Crédit C pour financer l'acquisition d'Altitude Télécom, (ii) d'un tirage de 4,7 millions d'euros sur plusieurs lignes de crédit d'Altice B2B France pour racheter les participations des actionnaires minoritaires restants de Completel Europe NV et (iii) d'un tirage de 4,0 millions d'euros d'Altice B2B France sur les Lignes de Crédit Capitaux/Trésorerie pour les besoins généraux du Groupe.

En 2011, le Groupe n'a pas effectué de tirage important sur aucun emprunt.

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.

Au premier semestre 2013, le Groupe n'a pas effectué de lever 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.

Remboursements des emprunts

Le Groupe a remboursé 154,7 millions d'euros, 335,1 millions d'euros et 975,2 millions d'euros au titre de ses emprunts en 2010, 2011 et 2012, respectivement.

En 2010, le Groupe a remboursé 154,7 millions d'euros au titre des *Senior Facility Agreements*.

En 2011, le Groupe a versé 335,1 millions d'euros au titre du remboursement de ses emprunts au titre des *Senior Facility Agreements*, le Groupe ayant effectué des remboursements obligatoires ou volontaires en lien avec la cession de Coditel. Le Groupe a utilisé le produit de la cession de Coditel pour financer 156,3 millions d'euros au titre de ces remboursements et a financé le reste (158,3 millions d'euros) grâce à sa trésorerie opérationnelle.

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

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.

Intérêts décaissés

Le Groupe a payé des intérêts d'un montant de 169,2 millions d'euros en 2010 et 154,8 millions d'euros en 2011. Cette diminution résulte principalement de la résiliation, en juin 2011, d'un contrat de swap de taux d'intérêts (d'un taux variable à un taux fixe) au niveau du Groupe Ypso, qui a nécessité des paiements en numéraire significatifs en 2010 et en 2011 jusqu'à sa résiliation, et le remboursement net de 100 millions d'euros au titre des *Senior Facility Agreements* en 2010, partiellement compensé par une légère augmentation de l'EURIBOR entre 2010 et 2011.

Le Groupe a payé des intérêts d'un montant de 152,1 millions en 2012, représentant une légère baisse par rapport à 2011. Cette diminution a reflété la résiliation en juin 2011 d'un contrat de swap de taux d'intérêts (d'un taux variable à un taux fixe) qui générerait une sortie de trésorerie importante, des montants dus moins élevés au titre des *Senior Facility Agreements* à la suite des remboursements en 2011, partiellement compensés par l'augmentation de l'EURIBOR entre 2011 et 2012, l'émission des Obligations Senior Garanties en 2012 et la souscription de la Ligne de Crédit Additionnelle C1, qui portent des taux d'intérêt plus élevés que la dette qui a été remboursée avec le produit de celle-ci, et une augmentation de la marge du SFA Ypso France à la suite de l'extension de certaines tranches en vertu du Refinancement Février 2012.

Le Groupe a payé des intérêts d'un montant de 89,0 millions au premier semestre 2013, représentant une augmentation par rapport au premier semestre 2012. Cette augmentation a reflété l'augmentation générale du coût de la dette du groupe Ypso suite au remboursement en 2012 de facilité à faibles marges par les nouvelles Obligations Senior Garanties en Février et Octobre 2012 et une augmentation des marges au titre du SFA Ypso France suite à l'entrée en vigueur en février 2012 d'un avenant de Septembre 2011.

10.5 ENGAGEMENTS HORS BILAN

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

trésorerie, ses dépenses d'investissements ou ses ressources financières (voir la Section 4.5.2 « Risque de taux » du présent document de base).

11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES

11.1 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le pôle de recherche et développement du Groupe est situé à Champs-sur-Marne, au sein du département des technologies. Les principaux programmes d'innovations phares sont le logiciel LaBox HTML5 et les services de cloud *back-end* déployés en 2012 et 2013 : services de réseaux sociaux, services OTT sur LaBox 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 PROPRIÉTÉ 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 et l'ANGOA), les diffuseurs et les distributeurs. En général, le Groupe paie des redevances à ces 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. Le Groupe paie également des redevances dont le montant est fonction de l'utilisation 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 », les noms des offres tels que « NumeriBox », « Numeripass », « LaBox by Numericable », « Completude », « Completude Max » ou « TV Premium HD » et la marque verbale « Numerispace, montez en puissance », 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 au sein de l'Union Européenne. Le Groupe a également déposé divers noms de domaines, y compris www.numericable.com, www.numericable.fr et www.completel.fr.

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 relative à la diffusion de ces œuvres à l'ANGOA (gestion des droits d'auteur des œuvres audiovisuelles) et à la SACEM (gestion des droits d'auteur des œuvres musicales). L'ANGOA et la SACEM transmettent ces redevances aux auteurs, aux compositeurs et aux éditeurs dont les œuvres sont dupliquées, diffusées ou enregistrées.

Le Groupe a conclu un accord avec l'ANGOA en février 2011, qui arrivera à échéance le 13 décembre 2013 et renouvelable automatiquement pour des périodes successives d'un an sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de six mois. A la date du présent document de base, aucune notification de résiliation n'a été reçue de l'ANGOA. Les redevances facturées par l'ANGOA sont assises sur le chiffre d'affaires global de Numericable et sont payées chaque trimestre. Le Groupe garantit également à l'ANGOA une redevance minimale par souscripteur.

Le Groupe a conclu un accord similaire avec la SACEM 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 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.

12. INFORMATION SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS

12.1 TENDANCES D'ACTIVITÉS

Pour une description détaillée des résultats du Groupe en 2012 et au premier semestre 2013, voir le Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document de base.

12.2 PERSPECTIVES D'AVENIR

Les objectifs présentés ci-dessous ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfices du Groupe mais résultent de ses orientations stratégiques et de son plan d'actions. Ces objectifs sont fondés sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation d'un ou plusieurs risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause sa capacité à réaliser les objectifs présentés ci-dessous. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs figurant dans la présente section.

12.3 PERSPECTIVES D'AVENIR À MOYEN TERME

Comme indiqué au Chapitre 13 « Prévisions ou estimations de bénéfices » du présent document de base, le Groupe prévoit d'avoir rénové au 31 décembre 2013 un total de 5 100 000 à 5 200 000 prises compatibles technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbits et plus. Il a également pour objectif de rénover ensuite l'intégralité de ses boucles locales triple-play non encore rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbits et plus (entre 3 300 000 et 3 400 000 prises au 31 décembre 2013) à fin 2016. Par ailleurs, le Groupe continuera à investir dans le projet DSP 92, dont la Phase II a démarré mi-2013 et devrait continuer jusqu'en 2016.

Le Groupe estime que le montant total des dépenses d'investissement de rénovation (consistant en la conversion EuroDocsis 3.0 / 200 Mibts et plus et dans le projet DSP 92) devrait être compris entre 220 et 230 millions d'euros pour la période 2014 à 2016. Le Groupe estime que le montant moyen annuel de ses dépenses d'investissement hors rénovation sur la même période devrait être d'environ 300 millions d'euros. En 2012 et au premier semestre 2013, les dépenses d'investissement du Groupe se sont élevés à 285,7 millions d'euros et 138,8 millions d'euros, dont 32,5 millions d'euros et 17,8 millions d'euros de dépenses d'investissements de rénovation en 2012 et au premier semestre 2013, respectivement.

Le Groupe a pour objectif une croissance de sa base d'utilisateurs individuels B2C, y compris les utilisateurs finaux marque blanche fibre (qui devrait passer de 1 650 000 utilisateurs au 30 juin 2013 à 1 700 000 au 31 décembre 2013), de 200 000 à 250 000 entre fin 2013 et 2016.

Compte tenu notamment de la croissance prévue de sa base d'utilisateurs B2C en partie tirée par la rénovation de ses prises en technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus, le Groupe a pour objectif une croissance de son chiffre d'affaires à un taux annuel compris entre 2 % et 5 % entre 2013 et 2016, avec une accélération progressive de la croissance vers la partie haute de cette fourchette en phase avec la progression de la rénovation de son réseau telle que décrite précédemment. Cette croissance est par rapport à un chiffre d'affaires combiné de 1 302,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, en baisse de 0,3 % par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2011. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires combiné du Groupe s'est élevé à 650,0 millions d'euros, en augmentation de 1,1 % par rapport au premier semestre 2012.

Le Groupe a par ailleurs pour objectif un taux de croissance annuel de son EBITDA ajusté (voir le Chapitre 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base pour une explication de cette mesure et une réconciliation de celle-ci avec l'EBITDA et le résultat opérationnel) supérieur au taux de croissance de son chiffre d'affaires et vise un objectif de taux de marge d'EBITDA ajusté de 50 % en 2016, lié principalement à l'amélioration de son mix produit. L'EBITDA ajusté du Groupe s'est élevé à 619,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, en augmentation de 8,2

% par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2011, représentant un taux de marge d'EBITDA ajusté de 47,6 %. Au premier semestre 2013, l'EBITDA ajusté du Groupe s'est élevé à 304,6 millions d'euros, en augmentation de 0,9 %, par rapport au premier semestre 2012, représentant un taux de marge d'EBITDA ajusté de 46,9 %.

Le Groupe a pour objectif de présenter un ratio de levier net (*leverage ratio*) compris entre 3,5 et 4,0 pendant la période 2014-2016. Le ratio de levier net (*leverage ratio*) se définit comme l'endettement net consolidé (c'est-à-dire la dette financière consolidée diminuée de la trésorerie et les équivalents de trésorerie) divisé par l'EBITDA ajusté. A cet égard et comme indiqué au Chapitre 13, le Groupe envisage, en sus de la tranche secondaire de l'offre, une augmentation de capital d'un montant compris entre 200 et 250 millions d'euros dans le cadre de l'introduction en bourse, qui serait souscrite en tout ou en partie par Altice. Au 30 juin 2013, le Groupe avait un ratio de levier net de 4,48x. Ajusté pour tenir compte d'une levée de fonds de 250 millions d'euros, le ratio de levier net se serait élevé à 4,08x.

Le Groupe dédiera les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles de manière prioritaire à sa croissance et notamment à la rénovation de son réseau comme indiqué ci-dessus. Il étudiera néanmoins activement, à partir de 2015, sur la base du résultat net de l'exercice 2014, la possibilité de distribuer un dividende dans la mesure où cela est compatible, d'une part, avec les objectifs décrits ci-dessus d'allocation prioritaire de ses flux de trésorerie et de ratio de levier net, et, d'autre part, avec les contraintes de ses contrats de financement (voir la Section 20.5 « Politique de distribution de dividendes » du présent document de base).

12.4 PERSPECTIVES D'AVENIR À PLUS LONG TERME

A compter de la finalisation de la rénovation de son réseau (et de la réalisation des dépenses d'investissement y afférent) en 2016 comme indiqué ci-dessus, le Groupe estime pouvoir envisager, à partir de 2017, un taux de croissance annuel de son EBITDA ajusté au moins égal à celui de 2016 par rapport à 2015 ainsi qu'un taux normalisé de dépenses d'investissement rapporté au chiffre d'affaires d'environ 20 %.

13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE

13.1 HYPOTHÈSES

Le Groupe a construit ses prévisions sur la base des comptes combinés annuels relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2012, des comptes combinés intermédiaires condensés relatifs au semestre clos le 30 juin 2013 et des derniers comptes de gestion mensuels.

Ces prévisions reposent principalement sur les hypothèses suivantes :

- (i) un périmètre de consolidation qui, par rapport à la situation au 30 juin 2013, n'a pas connu de changement significatif ;
- (ii) l'absence de dividende payé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 ;
- (iii) le maintien des conditions réglementaires et fiscales en vigueur au 30 juin 2013, et notamment une stabilité des coûts de terminaisons d'appels ;
- (iv) le Groupe aura, au 31 décembre 2013, un total d'environ 1 700 000 utilisateurs individuels B2C, dont environ 1 350 000 à 1 400 000 abonnés à des offres multi-play, y compris, dans les deux cas, les utilisateurs finaux marque blanche fibre (par rapport à 1 650 000 utilisateurs individuels B2C, dont 1 322 000 abonnés à des offres multi-play au 30 juin 2013) ;
- (v) le Groupe aura distribué un total d'environ 300 000 unités de LaBox à ses abonnés au 31 décembre 2013 (par rapport à environ 216 000 unités au 30 juin 2013) ; et
- (vi) le Groupe aura augmenté le nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbps et plus de 300 000 à 400 000 foyers pendant l'année 2013 (ce qui portera le total de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 à 5 100 000/5 200 000 au 31 décembre 2013).

13.2 PRÉVISIONS DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2013

Sur la base des hypothèses décrites ci-dessus, le Groupe considère pouvoir réaliser au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (i) un chiffre d'affaires en croissance par rapport au chiffre d'affaires réalisé en 2012 (1 302,4 millions d'euros), comparable avec la croissance observée du chiffre d'affaires au cours du premier semestre 2013 par rapport au premier semestre 2012 (qui était en hausse de 1,1 %), et (ii) un EBITDA ajusté de 610 à 620 millions d'euros (voir le Chapitre 3 « Informations financières sélectionnées et autres données » du présent document de base pour une explication de cette mesure et une réconciliation de celle-ci avec l'EBITDA et le résultat opérationnel). A titre de rappel, l'EBITDA ajusté enregistré au titre du premier semestre 2013 et au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 s'élevait à 304,6 millions d'euros et à 619,4 millions d'euros, respectivement.

Le Groupe anticipe des dépenses d'investissement d'un montant total d'environ 320 à 330 millions d'euros en 2013. Ce montant intègre des dépenses d'investissement de rénovation pour un montant total d'environ 40 à 50 millions d'euros, comprenant notamment les dépenses d'investissement relatives à l'augmentation du nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbps et plus comme indiqué à la Section 13.1, ainsi que celles relatives au projet DSP 92. Au premier semestre 2013, les dépenses d'investissement se sont élevées à 138,8 millions d'euros, dont 17,8 millions d'euros de dépenses d'investissements de rénovation.

Enfin, le Groupe prévoit d'atteindre un ratio de levier net (*leverage ratio*) d'environ 4,0 au 31 décembre 2013. A cet égard, le Groupe envisage, en sus de la tranche secondaire de l'offre, une augmentation de capital d'un montant compris entre 200 et 250 millions d'euros dans le cadre de l'introduction en bourse, qui serait souscrite en tout ou en partie par Altice. Le ratio de levier net se définit comme l'endettement net consolidé (c'est-à-dire la dette financière consolidée diminuée de la trésorerie et les équivalents de trésorerie) divisé par l'EBITDA ajusté. Au 30 juin 2013, le Groupe avait un ratio de levier net de 4,48x. Ajusté pour une levée de fonds de 250 millions d'euros, le ratio de levier net s'élèverait à 4,08x.

Par ailleurs, le Groupe a procédé en juillet et en août 2013 au refinancement de ses dettes dans le cadre des contrats de crédit senior (*Senior Facility Agreements*) 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, la Direction du Groupe considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours des douze mois à compter de l'arrêté des comptes combinés intermédiaires condensés ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période. En conséquence, les prévisions présentées dans cette Section ont été établies sur la base du principe de continuité d'exploitation.

Par ailleurs, les prévisions présentées dans cette section ont été établies sur la base de données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, politique, comptable, concurrentiel et réglementaire ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date d'enregistrement du présent document de base.

En outre, la réalisation d'un ou plusieurs risques décrits à au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe, et donc remettre en cause ces prévisions. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des prévisions figurant dans la présente section.

13.3 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PRÉVISIONS DE RÉSULTATS

Numericable Group

Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de résultat (EBITDA ajusté) du Groupe Combiné relatives à la période de 12 mois close le 31 décembre 2013

A l'attention du 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 les prévisions de résultat (EBITDA ajusté) de Numericable Group (le "**Groupe Combiné**") relatives à la période de douze mois close le 31 décembre 2013 incluses dans la partie 13 de son Document de Base daté du 18 septembre 2013.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) N° 809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.2 du Règlement (CE) N° 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimées nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont comporté une évaluation des procédures mises en place par la Direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations historiques du Groupe Combiné. Elles ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- les prévisions ont été adéquatement établies sur la base des hypothèses indiquées ;

- la base comptable utilisée aux fins de cette prévision est conforme aux méthodes comptables appliquées pour l'établissement des comptes combinés de Numericable Group.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la section 13.2 du Document de Base 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 sur les 12 prochains mois à compter de l'arrêté des comptes combinés intermédiaires condensés et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des prévisions.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF préparé dans le cadre de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union Européenne dans lesquels un prospectus comprenant ce document de base visé par l'AMF, serait notifié et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Paris La Défense et Neuilly-sur-Seine, le 18 septembre 2013

Les Commissaires aux comptes

KPMG Audit

Deloitte & Associés

Département de KPMG S.A.

Marie GUILLEMOT

Christophe SAUBIEZ

14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GÉNÉRALE

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 que la Société envisage d'adopter sous condition suspensive de l'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Paris, 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 que la Société envisage de mettre en place, avec effet à la date d'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Paris, figurent au Chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » et au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent document de base.

14.1.1 Conseil d'administration

Le tableau ci-dessous présente la composition du conseil d'administration à la date du présent document de base et les principaux mandats et fonctions exercés par les administrateurs en dehors de la Société au cours des cinq dernières années. Outre le Président-Directeur général, deux administrateurs ont été désignés sur proposition d'Altice, deux administrateurs ont été désignés sur proposition de Cinven, et deux administrateurs ont été désignés sur proposition de Carlyle.

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
Eric DENOYER Tour Ariane, 5 Place de la Pyramide, 92088 La Défense, Cedex Nombre d'actions de la Société détenu : Une	49 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 d'enregistrement du présent document de base : - Administrateur de S Inter SA Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Jonathan ZAFRANI <i>Désigné par Carlyle</i> 112 avenue Kléber, 75784 Paris Cedex 16 Nombre d'actions de la Société détenu : 100(***)	35 ans	Française	(*)	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base : - Carlyle, managing director, en charge des activités Buyout pour la France - Gérant de CECP Investment Advisors France - Membre du conseil d'administration de Sagemcom Holding SAS - Observateur au conseil de surveillance de Build SAS (groupe B&B) - Membre du conseil de surveillance de Dossen Investissement SAS (groupe Sermeta) - Membre du conseil de surveillance d'Ypso Holding S.à.r.l., Altice B2B Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux S.à.r.l. Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Membre du conseil d'administration de Nordic Cable

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<p>Holding SCA, Nordic Cable Acquisition Company Holding AB, Nordic Cable Acquisition Company Sub-Holding AB et Nordic Cable Acquisition Company AB (groupe Com Hem, Suède)</p> <p>- Membre du conseil de gérance de Coast Holding Sàrl, membre du conseil de surveillance de Zodiac Marine Holding SA et membre du conseil d'administration de WaterPik Inc. (groupe Zodiac Marine & Pool)</p> <p>- Membre du conseil d'administration d'Otor SA(**) et Otor Finance</p>
<p>Marco DE BENEDETTI <i>Désigné par Carlyle</i></p> <p>The Carlyle Group Piazza Cavour, 2 20121 Milano Italie</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro(****)</p>	51 ans	Italienne	(*)	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carlyle, managing director, co-responsable des activités Buyout pour l'Europe - Gérant de CEP Advisors Srl - Italie - Administrateur de Moncler Srl - Administrateur de Twin Set, S.p.A. - Administrateur de Marelli Motori, S.p.A. - Administrateur CommScope, Inc. - Administrateur NBTY, Inc. - Administrateur Cofide, S.p.A. <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Néant
<p>Nicolas PAULMIER <i>Désigné par Cinven</i></p> <p>Cinven Partners LLP Warwick Court Paternoster Square London EC4M 7AG, UK</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100(****)</p>	49 ans	Française	(*)	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Associé (<i>partner</i>) de Cinven Partners LLP - Membre du conseil de surveillance de Diacine France SAS - Membre du Conseil de surveillance de Montecin France I SAS <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérant de Aprovia Luxembourg GUN S.à.r.l. - Gérant de Aprovia Finance S.à.r.l. - Administrateur de Cinven Capital Management (BN) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (BPS) Limited

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<ul style="list-style-type: none"> - Administrateur de Cinven Capital Management (CN) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (CPS) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (FF) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (RP) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (SF No 1) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (SF No 2) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 1) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 2) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 3) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (IV) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (SP IV) Limited - Administrateur de Cinven UK Nominees Limited - Administrateur de CIP (IV) Nominees Limited - Administrateur de TCF (E1) Nominees Limited - Administrateur de TCF Nominees Limited - Administrateur de Montecin Luxembourg SA - Gérant de Bonhom Luxembourg S.à.r.l. - Administrateur de Bonhom SAS - Gérant d'Altice B2B Lux S.à.r.l. - Gérant d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. - Gérant de Cable Financing S.à.r.l. - Gérant de Diacine Investment S.à.r.l. - Administrateur de Diacine Holding S.à.r.l. - Gérant de Anatole Comanditee

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
<p>Thomas RAILHAC <i>Désignée par Cinven</i></p> <p>Cinven Partners LLP Warwick Court Paternoster Square London EC4M 7AG, UK</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro</p>	33 ans	Française	(*)	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérant d'Ypso Holding S.à.r.l. - Gérant d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. - Employé (<i>principale</i>) de Cinven Partners LLP - Administrateur / Directeur de Devon Topco Limited (entité en train d'être renommée en Host Europe Holdings Limited) - Gérant de Wolke Holding S.à.r.l. <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérant d'Altice B2B Lux S.à.r.l.
<p>Dexter GOEI <i>Désigné par Altice</i></p> <p>3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro</p>	41 ans	Britannique	(*)	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Président directeur général d'Altice VII - Administrateur d'Altice Portugal - Administrateur de Coditel Management - Administrateur de Cabovisao - Administrateur de Winreason - Administrateur de F300 - Administrateur d'ONI SGPS - Administrateur de Hubgrade - Administrateur de Knewon - Administrateur d'ONI Madeira - Administrateur d'ONI Açores - Administrateur d'ONITelecom - Administrateur d'Inluam - Administrateur de MTVC - Administrateur de WSG - Administrateur de Hot Telecommunication Systems - Administrateur d'Altice Blue Two - Administrateur de Wananchi - Administrateur de Titan Consulting <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Néant
<p>Jérémie BONNIN <i>Désigné par Altice</i></p> <p>3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100</p>	39 ans	Française	(*)	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directeur d'Altice VII S.à.r.l. - Président d'Altice Six SA (actionnaire d'Ypso Holding et Altice B2B Lux Holding) - Administrateur d'Altice Six - Administrateur d'Altice Participations GP - Administrateur de Next GP - Administrateur d'Uppernext GP - Administrateur de CPA Lux - Administrateur d'Altice Portugal

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<ul style="list-style-type: none"> - Administrateur 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 Madeira - Administrateur d'ONI Açores - Administrateur d'ONITelecom - Administrateur de Vinluam - Administrateur de MTVC - Administrateur de WSG - Administrateur de Hamaja - Administrateur de Hot Telecommunication Systems - Administrateur de Hot Mobile - Administrateur d'Altice Caribbean - Administrateur d'Altice Blue Two - Administrateur d'Altice Finco - Administrateur d'Altice Financing - Administrateur de Cool Holding - Administrateur d'Altice VII - Administrateur d'Altice VII Bis - Administrateur d'Altice Holdings - Administrateur de Titan Consulting - Administrateur d'Altice Blue One - Administrateur de Green.ch - Administrateur de Green Datacentre - Administrateur d'Auberimmo - Administrateur de Wananchi - Administrateur d'Altice Securities - Administrateur d'Altice West Europe - Administrateur de Deficom Telecom <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mandat de représentant du président de Valvision SAS

(*) La date d'expiration du mandat sera fixée avant la date d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, pour tenir compte du principe de renouvellement échelonné du conseil.

(**) Sociétés françaises cotées.

(***) Par ailleurs, Monsieur Jonathan Zafrani détient indirectement une participation très marginale dans Carlyle.

(****) Par ailleurs, Monsieur Marco De Benedetti détient indirectement une participation très marginale dans Carlyle.

(*****) Par ailleurs, Monsieur Nicolas Paulmier détient indirectement une participation très marginale dans Cinven.

A l'exception d'Eric Denoyer, nommé administrateur par l'assemblée générale constitutive et Président-Directeur général par le premier Conseil d'administration de la Société en date du 2 août 2013, les autres administrateurs de la Société, tels qu'ils sont listés ci-dessus, ont été nommés par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 avec prise d'effet à cette date. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société envisage de nommer

avec prise d'effet à compter de cette admission, trois membres indépendants au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef. Par ailleurs, et conformément au Pacte d'Actionnaires (voir la Section 18.3 « Structure de contrôle » du présent document de base), il est également prévu que la Société nomme, à compter de cette admission un troisième administrateur désigné sur proposition d'Altice, en remplacement d'un des deux administrateurs désignés sur proposition de Cinven qui démissionnera. Ces nominations interviendront avant l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Les informations relatives à ces administrateurs, notamment aux membres indépendants, figureront, le cas échéant, dans le prospectus relatif à cette opération. (Voir la Section 16.4 « Déclaration relative au gouvernement d'entreprise » du présent document de base.)

Le Conseil d'administration sera renouvelé chaque année par roulement périodique. Afin de permettre un renouvellement des administrateurs par roulement périodique, les administrateurs composant le conseil d'administration initial seront répartis en trois groupes : (i) un premier groupe composé de quatre administrateurs (dont au moins un administrateur indépendant), nommé pour un mandat d'une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2013, (ii) un deuxième groupe composé de trois administrateurs, nommé pour un mandat d'une durée de deux ans qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2014, et (iii) un troisième groupe composé de trois administrateurs, dont Monsieur Eric Denoyer, nommé pour un mandat d'une durée de trois ans qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2015.

Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration :

Eric Denoyer, 49 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).

Jonathan Zafrani, 35 ans, français, est managing director de Carlyle, en charge des activités buyout pour la France. Il est également gérant de CECP Investment Advisors France, société affiliée à Carlyle. Il a rejoint Carlyle en 1999. Il est diplômé de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC) en 1999. Il est membre du conseil d'administration de Sagemcom Holding, société mère du groupe Sagemcom, fournisseur de CPE pour le Groupe. Il est également membre du conseil d'Ypso Holding S.à.r.l., Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux S.à.r.l.

Marco De Benedetti, 51 ans, italien, est managing director de Carlyle, co-responsable des activités buyout pour l'Europe. Il est également gérant de CEP Advisors Srl, société affiliée à Carlyle en Italie. Il a rejoint Carlyle en 2005. De 1998 à 2005, il a été président directeur général de Telecom Italia Mobile. Il est diplômé de la Wharton Business School (MBA) en 1987 et de la Wesleyan University en 1984.

Nicolas Paulmier, 49 ans, français, est partner de Cinven, membre du Comité Exécutif et du Comité d'Investissement. Il a rejoint Cinven en 1999. Il a travaillé auparavant chez Electra à Paris pendant 8 ans. Il est diplômé de l'INSEAD (MBA), de l'Institut Pasteur et ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure.

Thomas Railhac, 33 ans, français, a rejoint Cinven en 2008 et il a été impliqué dans de nombreuses opérations, et notamment Host Europe Group, Numericable et Completel. Il est membre de l'équipe Telecoms Media Technology (TMT). Il a travaillé auparavant dans la division de private equity de Goldman Sachs (Principal Investment Area) pendant plus de 4 ans. Il est diplômé de l'Ecole Centrale Paris en 2003.

Dexter Goei, 41 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, 39 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.

Equilibre dans la composition du conseil d'administration :

Comme indiqué ci-dessus, dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société envisage de nommer avec prise d'effet à compter de cette admission, trois membres indépendants au regard des critères adoptés par la Société. A la date d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, un tiers des administrateurs comprendra des administrateurs considérés comme indépendants par le conseil d'administration selon les critères qui figurent au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent document de base.

14.1.2 Direction générale

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.

14.1.3 Comité exécutif

Le Comité exécutif du Groupe est composé des personnes suivantes :

- Eric Denoyer, Président
- Eric Klipfel, Directeur Général B2C
- Thierry Podolak, Directeur Général B2B
- Eric Pradeau, Directeur Division Opérateurs
- Philippe Le May, Directeur Technique Groupe
- Jérôme Yomtov, Secrétaire Général Groupe
- Thierry Lemaître, Directeur Financier Groupe
- Angélique Benetti, Vice-Président Multimédia, Contenu et Réglementation

Renseignements personnels concernant les membres du comité exécutif :

Eric Klipfel, 43 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.

Thierry Podolak, 49 ans, français, est directeur général B2B du Groupe depuis décembre 2007. Il a rejoint Completel à sa création en 1999 et a été successivement directeur de la réglementation puis directeur commercial (Région Ile-de-France) jusqu'en 2007. Il est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications de Paris (promotion 1988) et de l'Ecole Polytechnique de Palaiseau (promotion 1986).

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, 44 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, 41 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, 45 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 Streamezzo 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.

Angélique Benetti, 49 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.

Le Comité exécutif du Groupe se réunit de manière hebdomadaire pour évoquer les performances opérationnelles et financières du Groupe, 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 base, 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 SOCIÉTÉ

La Société a été constituée le 2 août 2013. A la date d'enregistrement du présent document de base, elle est détenue par l'Actionnaire Cinven, l'Actionnaire Carlyle, et l'Actionnaire Altice. A la date d'enregistrement du présent document de base, le capital social de la Société s'élève à 37 000 euros, divisé en 37 000 actions de un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées par apports en numéraire, et de même catégorie. A cette date, l'actionnariat de la Société reflète l'actionnariat de chacune des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., sauf concernant les personnes physiques actionnaires ainsi que la société Fiberman S.C.A., actionnaire des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., qui ne deviendra actionnaire de la Société qu'à la suite des opérations d'apports dans le cadre de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse (Voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de base).

Informations sur les fondateurs du Groupe combiné :

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 Six S.A. (actionnaire des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l.) et Altice Sept S.à.r.l. (détenant les activités hors de France métropolitaine susvisées).

The Carlyle Group (« Carlyle ») est l'un des plus importants gestionnaires de fonds alternatifs dans le monde, avec environ 176 milliards de dollars américains d'actifs sous gestion au 31 mars 2013. A cette même date, Carlyle conseillait 114 fonds actifs et 76 fonds de fonds, investissant dans des sociétés de capital-risque, dans des actifs immobiliers, dans des stratégies sur le marché mondial et dans des solutions d'investissements. Carlyle opère à partir de 34 bureaux installés dans 21 pays à travers le monde, ce qui lui permet de profiter d'opportunités en Amérique du Nord, en Europe (y compris en France), en Asie, en

Australie, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique du Sud. Depuis sa création en 1987, Carlyle a investi 54 milliards de dollars américains dans 451 opérations de *private equity*. Carlyle dispose notamment d'une forte et longue expérience dans l'industrie des télécommunications et des médias, qui représente 18 % de ses investissements en *private equity* à travers le monde, ainsi que dans l'industrie du câble, avec des investissements notamment dans Com Hem (Suède), Casema (aujourd'hui membre du groupe Ziggo, Pays-Bas), Telecable (Espagne), Insight Communications (États-Unis) et kbro Co. (Taiwan).

Cinven est l'une des plus importantes sociétés européennes de capital investissement, visant la constitution de groupes européens d'envergure internationale. Fondée en 1977, Cinven investit dans six secteurs clés (services aux entreprises, services financiers, industrie, consommation et technologie/media/télécoms) et opère à partir de bureaux situés à Londres, Francfort, Milan, Paris et Hong Kong. Cinven a dirigé des opérations totalisant plus de 70 milliards d'euros depuis sa création et investit actuellement son cinquième fonds. S'appuyant sur des stratégies éprouvées de création de valeur, Cinven, qui travaille en étroite collaboration avec les sociétés de son portefeuille, les accompagne dans leur croissance et leur développement. Cinven dispose d'une grande expérience dans l'industrie du câble et du satellite comme en témoigne ses investissements passés dans Ziggo (câblo-opérateur néerlandais) et dans Eutelsat. Cinven adopte une approche responsable vis-à-vis des sociétés de son portefeuille, de leurs employés, leurs fournisseurs, des communautés locales, de l'environnement et de la société en général.

Fiberman est une société luxembourgeoise regroupant l'investissement dans Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. 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. (Voir la Section 15.1.3 « Attribution d'options de souscription ou d'options d'achat d'actions » et la Section 17.2.1 « Intérêts des membres du conseil d'administration et de la direction générale » du présent document de base.)

14.3 CONFLITS D'INTÉRÊTS

A la connaissance de la Société, et sous réserve des relations décrites aux Sections 19.3 « Relations avec Altice » et 19.4 « Relations avec Carlyle » du présent document de base, il n'existe pas, à la date d'enregistrement du présent document de base, 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.

En application du Pacte d'Actionnaires qu'il est envisagé de conclure entre Cinven, Carlyle, et Altice, d'une part, et la Société, d'autre part, dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris (voir la Section 18.3 « Structure de contrôle » du présent document de base), l'Actionnaire Cinven a désigné un administrateur de la Société, l'Actionnaire Carlyle a désigné deux administrateurs de la Société et l'Actionnaire Altice a désigné trois administrateurs de la Société. Sous réserve des stipulations du Pacte d'Actionnaires décrites à la Section 18.3.1 « Composition du Conseil d'administration de la Société » du présent document de base, 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.

A la date d'enregistrement du présent document de base et sous réserve des stipulations du Pacte d'Actionnaires (pour une information détaillée sur le Pacte d'Actionnaires, voir la Section 18.3 « Structure de contrôle » du présent document de base) et de certains engagements de conservation (*lock-up*) usuels qu'il est envisagé de conclure avec des établissements garants du placement dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris (dont une description figurera dans le prospectus relatif à cette opération), 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 du conseil d'administration et aux membres de la direction générale.

Le Pacte d'Actionnaires et le règlement intérieur du conseil d'administration qu'il est envisagé de mettre en place à compter de l'admission effective des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, prévoieront que certaines décisions stratégiques, ne pourront être prises et mises en œuvre que si elles sont adoptées préalablement par le conseil d'administration de la Société (voir la Section 18.3.2 « Autres stipulations » du présent document de base). Parmi les décisions stratégiques figurera notamment la conclusion par la Société ou toute société du Groupe de toute opération à laquelle Cinven, Carlyle ou Altice, selon le cas, est directement ou indirectement intéressé, et notamment la conclusion, la modification et la résiliation de toute convention entre Numericable Group et l'un de ses actionnaires, ou l'un de ses affiliés, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales.

15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES DES DIRIGEANTS

15.1 RÉMUNÉRATION 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 du conseil d'administration

Le tableau récapitulatif des jetons de présence versés aux administrateurs par la Société ou par toute société du Groupe en 2011 et 2012 se présente comme suit :

Tableau 3

Tableau sur les jetons de présence et autres rémunérations perçus par les mandataires sociaux non dirigeants		
Mandataires sociaux non dirigeants	Montants versés au cours de l'exercice 2011	Montants versés au cours de l'exercice 2012
Jonathan Zafrani		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
Marco de Benedetti		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
Nicolas Paulmier		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
Thomas Railhac		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
Dexter Goei		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
Jérémie Bonnin		
Jetons de présence	Néant	Néant
Autres rémunérations	Néant	Néant
TOTAL	Néant	Néant

15.1.2 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux

Les tableaux ci-après présentent les rémunérations versés à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général de la Société, par la Société et par toute société du Groupe, en 2011 et 2012 :

Tableau 1

Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social		
(montant versé en euros)	Exercice 2011	Exercice 2012
Eric Denoyer		
Rémunérations <u>dues</u> au titre de l'exercice ⁽¹⁾ (détaillées au tableau 2)	313 018,41	436 482,04
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 4)	Néant	Néant
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 6)	Néant	Néant
TOTAL	313 018,41	436 482,04

(1) Sur une base brute (avant charges sociales et impôts).

Tableau 2

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social				
(montant versé en euros)	2011		2012	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Eric Denoyer				
Rémunération fixe ⁽¹⁾	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Rémunération variable ^{(1) (2)}	108 000,00	108 000,00	180 000,00	180 000,00
Rémunération exceptionnelle ^{(1) (4)}	--	--	50 000,00	50 000,00
Jetons de présence	--	--	--	--
Avantages en nature ⁽³⁾	5 018,41	5 018,41	6 482,04	6 482,04
TOTAL	313 018,41	313 018,41	436 482,04	436 482,04

(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) Véhicule de fonction

(4) Prime exceptionnelle directement liée au succès du lancement de l'émission des Obligations Février 2012

Tableau 11

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	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Eric Denoyer								
Fonction : Président-Directeur général								
Date début mandat : 2 août 2013	X			X	X⁽¹⁾			X
Date fin mandat : Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016								

(1) Clause de préavis de départ de six mois.

Monsieur Eric Denoyer est salarié de la société Ypso France SAS. Il est envisagé qu'à compter de l'admission aux négociations des actions de la Société, il soit mis fin à son contrat de travail conformément aux recommandations du Code Afep-Medef. Les conditions de sa rémunération et autres avantages en qualité de mandataire social feront l'objet d'une délibération du conseil d'administration de la Société préalablement à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

15.1.3 Attribution d'options de souscription ou d'options d'achat d'actions

A la date d'enregistrement du présent document de base, ni la Société ni aucune société du Groupe, n'a mis en place de plans d'attributions d'options de souscription ou d'options d'achat d'actions.

Tableau 4

Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du Groupe						
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nature des options (achat ou souscription)	Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Nombre d'options attribuées durant l'exercice	Prix d'exercice	Période d'exercice
Eric Denoyer						Néant

Tableau 5

Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice par chaque dirigeant mandataire social			
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'options levées durant l'exercice	Prix d'exercice
Eric Denoyer	Néant		

Tableau 8

Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions				
Information sur les options de souscription ou d'achat				
	Plan n° 1	Plan n° 2	Plan n° 3	Etc.
Date d'assemblée	Néant			
Date du conseil d'administration ou du directoire selon le cas				
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées, dont le nombre pouvant être souscrites ou achetées par :				
Les mandataires sociaux				
Eric Denoyer				
Point de départ d'exercice des options				
Date d'expiration				
Prix de souscription ou d'achat				
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)				
Nombre d'actions souscrites au [...] (date la plus récente)				
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques				
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice				

Tableau 10

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers				
	Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées	Prix moyen pondéré	Plan n° 1	Plan n° 2
Options consenties, durant l'exercice, par l'émetteur et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé (information globale)	Néant			
Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de l'émetteur et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé (information globale)				

15.1.4 Attributions gratuite d'actions

A la date d'enregistrement du présent document de base, ni la Société ni aucune société du Groupe, n'a mis en place de plans d'attributions gratuite d'actions.

Tableau 6

Actions de performance attribuées durant l'exercice à chaque mandataire social par l'émetteur et par toute société du Groupe						
Nom du mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'actions	Valorisation des actions selon la méthode retenue	Date d'acquisition	Date de disponibilité	Conditions de performance

		attribuées durant l'exercice	pour les comptes consolidés			
Eric Denoyer	Néant					

Tableau 7

Actions de performance devenues disponibles durant l'exercice pour chaque mandataire social			
Nom du mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice	Conditions d'acquisition
Eric Denoyer	Néant		

Tableau 9

Historique des attributions d'actions de performance				
Information sur les actions de performance				
	Plan n° 1	Plan n° 1	Plan n° 1	Etc.
Date d'assemblée	Néant			
Date du conseil d'administration ou du directoire selon le cas				
Nombre total d'actions attribuées, dont le nombre attribué à :				
Les mandataires sociaux				
Eric Denoyer				
Date d'acquisition des actions				
Date de fin de période de conservation				
Conditions de performance				
Nombre d'actions acquises au [...] (date la plus récente)				
Nombre cumulé d'actions annulées ou caduques				
Actions de performance restantes en fin d'exercice				

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

Le Groupe a provisionné une somme qui s'élevait à environ 230 000 euros au 31 décembre 2012 et à environ 242 000 euros au 30 juin 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 base.

16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION A LA SOCIÉTÉ OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES

Les contrats de services suivants ont été mis en place par le Groupe :

- Un accord de gestion et d'administration conclu entre Ypso France SAS et Carlyle en date du 12 mars 2008 ;
- Un accord de gestion et d'administration conclu entre Altice B2B France SAS et Carlyle en date du 12 mars 2008 ;
- Un accord de gestion et d'administration conclu entre Ypso France SAS et Cinven en date du 12 mars 2008 ;
- Un accord de gestion et d'administration conclu entre Altice B2B France SAS et Cinven en date du 12 mars 2008 ;
- Une convention de prestations de services entre Ypso France SAS et Altice Services en date du 12 mars 2008 ;
- Une convention de prestations de services entre Altice B2B France SAS et Altice Services en date du 14 septembre 2007 ;
- Un accord de services entre Numericable et Coditel Holding SA (société contrôlée depuis 2011 par certains investisseurs financiers dont Altice) en date du 30 juin 2011 ;
- Un accord de licence de marque entre Numericable et Coditel Holding SA en date du 30 juin 2011 ;
- Un contrat de prestations de services entre les sociétés WSG et MTVC, sociétés exploitant le réseau de télécommunications Le Câble dans les Antilles françaises, affiliées de la société Altice Blue One, elle-même affiliée d'Altice, et Numericable et Completel en date du 24 juin 2011 ; et
- Un contrat de licence de marques entre ces sociétés WSG et MTVC et Numericable en date du 24 juin 2011.

Pour plus d'informations sur les termes et conditions de ces conventions, voir la Section 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de base.

16.3 COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Aux termes de l'article 16.4 des statuts modifiés de la Société, adoptés par l'assemblée générale extraordinaire de la Société du 6 septembre 2013, sous condition suspensive de l'admission effective des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, et de l'article 1.4 du règlement intérieur qu'il est envisagé de mettre en place avec effet à compter de l'admission effective des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, le conseil d'administration de la Société peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet à leur examen.

Dans ce cadre, il est envisagé que soient institués deux comités du conseil d'administration de la Société : un comité d'audit et un comité des nominations et des rémunérations, dont la composition, les attributions et les règles de fonctionnement sont décrites ci-après. Ces comités seront mis en place au moment de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris.

16.3.1 Comité d'audit

Le conseil d'administration de la Société mettra en place un comité d'audit. Les termes du règlement intérieur du comité d'audit qu'il est envisagé de mettre en place à compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris sont les suivants.

16.3.1.1 Composition (article 2 du règlement intérieur du comité d'audit)

Le Comité d'audit sera composé de trois membres dont deux sont désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration et un membre est désigné par l'Actionnaire Altice 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 est désigné 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.

En outre, l'Actionnaire Carlyle et l'Actionnaire Cinven ont chacun le droit de désigner l'un de ses représentants au sein du Conseil en qualité de censeur du Comité d'audit.

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 mettra en place un comité des nominations et des rémunérations. Les termes du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations qu'il est envisagé de mettre en place à compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris 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 sera composé de cinq membres dont trois membres sont des membres indépendants du Conseil d'administration. Ils sont 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 est désigné parmi les représentants de l'Actionnaire Altice au sein du Conseil, un autre étant désigné, en alternance chaque année, parmi les administrateurs représentant l'Actionnaire Carlyle et l'Actionnaire Cinven. En outre, l'Actionnaire Carlyle et l'Actionnaire Cinven ont la possibilité de désigner, en alternance chaque année, un de leurs représentants respectifs au sein du Conseil en qualité de censeur du Comité des nominations et des rémunérations.

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^{er} 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 du 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 DÉCLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

A compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, celle-ci entend se référer à l'ensemble des recommandations du Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées de l'AFEP et du MEDEF (le « Code AFEP-MEDEF »), en particulier dans le cadre de l'élaboration du rapport du président du conseil d'administration prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce sur la composition du conseil et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société.

Le Code AFEP-MEDEF auquel la Société entend se référer peut être consulté sur Internet.² La Société tient à la disposition permanente des membres de ses organes sociaux des copies de ce code.

² <http://www.medef.com/fileadmin/www.medef.fr/documents/AFEP-MEDEF/Code de gouvernement d entreprise des societes cotees juin 2013 FR.pdf>

16.5 CONTRÔLE INTERNE

A la date d'enregistrement du présent document de base, les conseils de gérance des filiales Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. de la Société sont responsables 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 des deux sous-groupe Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. 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.

Il est envisagé qu'à compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris et de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse, le conseil d'administration de la Société reprenne l'ensemble de ces responsabilités.

Pour une information détaillée, voir également la Section 4.6.2 « Gestion des risques » du présent document de base.

Dans la mesure où, à la date d'enregistrement du présent document de base, aucun titre financier de la Société n'est admis aux négociations sur un marché réglementé, le président du conseil d'administration de la Société n'est pas tenu de préparer le rapport prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce sur la composition du conseil et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société.

A compter de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2013, et pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur Euronext Paris, (i) le président du conseil d'administration de la Société sera tenu d'établir ce rapport conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce, et (ii) le rapport de gestion du conseil d'administration de la Société à l'assemblée générale présentera également les informations sur la manière dont la Société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ainsi que sur ses engagements sociaux en faveur du développement durable et en faveur de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités, conformément à l'article L.225-102-1 du Code de commerce.

17. SALARIÉS

17.1 PRÉSENTATION

17.1.1 Nombre et répartition des salariés

Au 30 juin 2013, le Groupe employait un total (tout type de contrats confondus) de 2 049 personnes contre 1 979 personnes au 31 décembre 2012, 1 625 personnes au 31 décembre 2011 et 1 656 personnes au 31 décembre 2010, à périmètre constant entre 2012 et 2013. L'évolution entre le 31 décembre 2012 et le 30 juin 2013 est essentiellement due à l'accroissement de l'effectif commercial de Numericable lié à l'ouverture de 27 nouveaux points de ventes en 2012. L'augmentation sensible constatée entre 2011 et 2012 résulte de l'intégration des sociétés B3G et Altitude Télécom aujourd'hui fusionnées avec Completel.

Pour l'exercice 2012, la masse salariale³ (non chargée) du Groupe ressortait à 90 236 366 euros contre environ 88,5 millions d'euros pour l'exercice 2011 et environ 83,8 millions d'euros pour l'exercice 2010. Pour le 1^{er} semestre 2013 la masse salariale (non chargée) du Groupe ressortait à 48 935 334 euros contre 45 755 948 euros pour le 1^{er} semestre 2012.

Au 30 juin 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 au 31 décembre 2012 et au 30 juin 2013 :

Type d'activité	Au 31 décembre	Au 30 juin
	2012	2013
Administratif (siège)	16	17
Marché de gros (<i>wholesale</i>)	26	33
Ressources humaines, IT et logistique	138	134
Vente et marketing	877	897
Finance	133	133
Fonction technique	700	702
Secrétariat général, fonction réglementation et juridique	20	22
TOTAL	1 910	1 938

* Données non disponibles pour 2010 et 2011.

Le tableau ci-dessous présente, par catégories socioprofessionnelles, les effectifs du Groupe titulaires d'un contrat à durée indéterminée aux 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et au 30 juin 2013 :

Catégories socioprofessionnelles	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
Cadres (Managers)	854	816	1 015	1 036
Techniciens supérieurs et agents de maîtrise (T.S.M.)	309	307	322	328
Ouvriers, employés, techniciens (O.E.T.) (Non Managers)	471	476	573	574
TOTAL	1 634	1 599	1 910	1 938

³ Masses salariales retraitées pour intégrer B3G et Altitude Télécom en 2011 et 2010.

Le tableau ci-dessous présente la part des femmes dans les effectifs inscrits du Groupe aux 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et au 30 juin 2013 :

Part des femmes	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
Part des femmes dans l'effectif	32 %	32 %	32 %	33 %
Part des femmes Managers (cadres).....	26 %	26 %	24 %	27 %

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'effectif par type de contrat aux 31 décembre 2010, 2011 et 2012 et au 30 juin 2013 :

Part des types de contrat	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
Contrat à durée indéterminée	98 %	99 %	97 %	93 %
Autres.....	2 %	1 %	3 %	7 %
<i>dont intérimaires.....</i>	1 %	0 %	1 %	2 %

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 2010, 2011 et 2012 et au 30 juin 2013 :

Pyramide des âges	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2010	2011	2012	2013
- de 25 ans	5 %	6 %	6 %	4 %
25 - 40 ans	63 %	60 %	63 %	60 %
41 - 55 ans	30 %	32 %	28 %	33 %
56 - 60 ans	2 %	2 %	2 %	4 %
> 60 ans	0 %	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 2013 :

Emploi	2010	2011	2012	1 ^{er} semestre 2013
Turnover en CDI ⁽¹⁾	11 %	14 %	13 %	5 %
Turnover volontaire en CDI.....	3 %	3 %	4 %	1 %
Taux d'embauche ⁽²⁾	14 %	22 %	23 %	10 %
Taux d'embauche en CDI	11 %	18 %	19 %	8 %
Pourcentage handicapés / effectif inscrit.....	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %

⁽¹⁾ Hors mutations internes

⁽²⁾ Nombre d'embauches cumulé sur la période divisé par l'effectif total inscrit au 31 décembre de l'exercice concerné ou au 30 juin 2013, selon le cas

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 2013 :

Conditions de travail	2010	2011	2012	1 ^{er} semestre 2013
Taux d'absentéisme ⁽¹⁾	10 %	11 %	11 %	8 %
Heures supplémentaires	16 296	26 050	31 360	14 050

⁽¹⁾ 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 2013 :

Sécurité au travail	2010	2011	2012	1 ^{er} semestre 2013
Nombre d'accidents mortels	0	0	0	0
Taux de fréquence ⁽¹⁾	20	15	11	17
Taux de gravité ⁽²⁾	0,35	0,33	0,63	0,6
Nombre de grévistes	32	0	9	5
Nombre de jours de grève	442	0	8	39

⁽¹⁾ En nombre d'accidents (ayant entraîné au moins un jour d'arrêt de travail) par million d'heures travaillées

⁽²⁾ 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 2012 ressortent à environ 2,6 millions d'euros, contre environ 1 million d'euros en 2011 et environ 1,4 million d'euros en 2010. En 2012, le

nombre total de personnes formées a été de 866 et le nombre d'heures de formation s'est élevé à 28 560. A périmètre constant, le nombre de personnes formées en 2012 a augmenté de 63,4 % par rapport à 2011 et de 121,77 % par rapport à 2010. Cette évolution traduit la volonté du Groupe à investir sur ses équipes et garantir la concordance du niveau de compétences de ses collaborateurs avec sa capacité de répondre à l'adaptation de nos métiers.

Formation	2010	2011	2012	1^{er} semestre 2013
Dépenses totales de formation (en euros).	1 361 771	1 912 427	2 592 900	826 687
Salariés ayant bénéficié de formation	711,5	734,0	816	745
Nombre total d'heures de formation	9 537	43 314	28 560	23 947

⁽¹⁾ 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.

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 notre capacité à maintenir l'évolution de nos 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 Delivery, le 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. Pour les autres managers, 70 % de la part variable sont conditionnée à l'atteinte des objectifs individuels et 30 % à l'atteinte des objectifs du Groupe.

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 chacune :

- d'un comité d'entreprise ;
- d'un comité hygiène sécurité et conditions de travail ; et
- de délégués du personnel organisés en zone géographique.

Au 30 juin 2013, le Groupe employait 2 049 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 DÉTENUES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

17.2.1 Intérêts des membres du conseil d'administration et de la direction générale

Fiberman S.C.A., est une entreprise de droit luxembourgeois regroupant 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. À la date du présent document de base et à la date d'effet de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse, suite à la réalisation des apports décrits à la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base, le capital social de Fiberman S.C.A. est réparti comme indiqué dans le tableau ci-après, 47,15 % du capital étant détenu par les 17 Actionnaires Fiberman. Le Président-directeur général et les administrateurs de la Société ne détiennent aucune action Fiberman.

Actionnaires de Fiberman S.C.A.	Nombre d'actions et de droit de vote Fiberman	% du capital et des droits de vote Fiberman
Altice	789 491	12,84 %
Carlyle	1 230 068	20,01 %
Cinven	1 230 068	20,01 %
Salariés	2 899 100	47,15 %
TOTAL	6 148 727	100,00 %

Dans le cadre du « plan d'investissement Fiberman », chacun des Actionnaires Fiberman a eu la possibilité d'investir au capital social de Fiberman pour un montant jusqu'à une fois son salaire annuel fixe devant être financé par les Actionnaires Fiberman. La participation au capital des Actionnaires Fiberman est assortie de mécanismes de liquidité.

À la d'effet de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse, Fiberman S.C.A. détiendra 1 % du capital social de la Société. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, Fiberman S.C.A. envisage d'apporter à la Société l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Groupe Numericable, qu'il détient, et l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du groupe Completel, qu'ils détient.

A l'issue de la période de conservation des actions de la Société qui sera mise à la charge de Fiberman aux termes du contrat de placement des actions de la Société, 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 les actionnaires directs de la Société.

Monsieur Eric Denoyer ne détient aucune participation directe dans le capital d'Ypso Holding Sarl, d'Altice B2B Lux Holding Sarl ni de Fiberman SCA. Monsieur Eric Denoyer détient toutefois une participation indirecte au capital des sociétés Ypso Holding Sarl et Altice B2B Lux Holding Sarl au titre de la participation qu'il détient dans la société NYMB, entité elle-même associée d'Altice 6, détenant des parts sociales sans droit de vote de cette dernière. A la date d'enregistrement du présent document de base et à la date de la réalisation de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse, Monsieur Eric Denoyer détient et détiendra environ 3,7% du capital de la société NYMB ; elle-même détient et détiendra, 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. Il n'est pas envisagé que cette participation soit échangée contre une participation directe au capital de Numericable Group à l'occasion de l'introduction en bourse de cette dernière. Elle pourrait cependant être directement rachetée par Altice Six S.A..

Par ailleurs, Monsieur Nicolas Paulmier, administrateur de Numericable Group désigné sur proposition de Cinven, et Monsieur Jonathan Zafrani et Monsieur Marco de Benedetti, administrateurs de Numericable Group désignés sur proposition de Carlyle, détiennent indirectement des participations très marginales, respectivement, dans les entités Cinven et Carlyle.

Enfin, 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

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a mis en place aucun plan d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'attribution d'actions gratuites.

17.3 ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTÉRESSEMENT

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. Les négociations conduisant à son renouvellement devront, selon les dispositions légales, aboutir à sa reconduction ou à un nouvel accord avant le 30 juin 2014.

Concernant Completel, l'accord est conclu pour une durée de 3 ans couvrant les exercices 2012 à 2014. Les négociations conduisant à son renouvellement devront, selon les dispositions légales, aboutir à sa reconduction ou à un nouvel accord avant le 30 juin 2015.

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 la BNPParisbas.

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 ACTIONNARIAT

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est détenue par une entité contrôlée par l'Actionnaire Cinven, l'Actionnaire Carlyle, et l'Actionnaire Altice. A cette date, le capital social de la Société s'élève à 37 000 euros, divisé en 37 000 actions de un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées par apports en numéraire, et de même catégorie.

Le tableau ci-dessous présente l'actionnariat de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base. Cette répartition du capital social de la Société reflète l'actionnariat de chacune des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. à la date d'enregistrement du présent document de base, sauf concernant les personnes physiques actionnaires ainsi que la société Fiberman S.C.A., actionnaire des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., qui ne deviendra actionnaire de la Société qu'à la suite des opérations d'apports dans le cadre de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse.

Actionnaires	Nombre d'actions et de droit de vote	% du capital et des droits de vote	Montant nominal
Carlyle Cable Investment SC.....	13 904	37,58 %	13 904€
CCI (F3) S.à.r.l.	13 904	37,58 %	13 904€
Altice Six S.A.	8 891	24,03 %	8 891€
Jonathan Zafrani.	100	0,27 %	100€
Nicolas Paulmier.....	100	0,27 %	100€
Jérémie Bonnin.	100	0,27 %	100€
Eric Denoyer ⁽¹⁾	1	-	1€
TOTAL	37 000	100 %	37 000€

(1) Monsieur Eric Denoyer détient environ 3,7% du capital de la société NYMB, elle-même détenant, indirectement, environ 0,55% du capital de Numericable Group.

A la date d'effet de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse, suite à la réalisation des apports décrits à la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base, la répartition de l'actionnariat de la Société ressortira comme suit :

Actionnaires	Nombre d'actions et de droit de vote	% du capital et des droits de vote	Montant nominal
Carlyle Cable Investment SC.....	42 646 280	37,47 %	42 646 280€
CCI (F3) S.à.r.l.	42 646 280	37,47 %	42 646 280€
Altice Six S.A.	27 379 214	24,06 %	27 379 214€
Fiberman S.C.A. ⁽¹⁾	1 137 154	0,99 %	1 137 154€
Jonathan Zafrani.	100	-	100€
Nicolas Paulmier.....	100	-	100€
Jérémie Bonnin.	100	-	100€
Eric Denoyer ⁽²⁾	1	-	1€
TOTAL	113 809 229	100 %	113 809 229€

(1) Voir la Section 17.2.1 « Intérêts des membres du conseil d'administration et de la direction générale » du présent document de base.

(2) Monsieur Eric Denoyer détient environ 3,7% du capital de la société NYMB, elle-même détenant, indirectement, environ 0,55% du capital de Numericable Group.

18.2 DROIT DE VOTE DES ACTIONNAIRES

Chaque action de la Société donne droit à un droit de vote.

18.3 STRUCTURE DE CONTRÔLE

Carlyle, Cinven et Altice seront chacun représentés au sein du conseil d'administration de la Société et des comités du conseil. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, Cinven, Carlyle, et Altice concluront avant l'admission aux négociations un pacte d'actionnaires relatif à la Société, régissant leurs relations en qualité d'actionnaires de la Société, et établissant les principes que ces parties ont convenu d'appliquer concernant l'administration de la Société et de ses filiales (le « Pacte d'Actionnaires »), sous condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse.

Les principales stipulations du Pacte d'Actionnaires sont résumées ci-après.

18.3.1 Composition du conseil d'administration de la Société

Le Pacte d'Actionnaires accordera à Cinven, Altice et Carlyle le droit de proposer la désignation de certains administrateurs : Altice aura le droit de désigner trois administrateurs (tant qu'il continuera à détenir une participation au capital supérieure à 27 %, puis respectivement deux et un administrateur jusqu'à ce qu'il vienne à franchir à la baisse, le cas échéant, les seuils respectifs de 15 % et 5 % du capital), Cinven aura le droit de désigner un administrateur (tant qu'il détiendra une participation au capital supérieure à 5 %) et Carlyle aura le droit de désigner deux administrateurs (tant qu'il continuera à détenir une participation au capital supérieure à 15 %, et un administrateur tant qu'il détiendra plus de 5 % du capital).

La Pacte d'Actionnaires prévoira également que le conseil d'administration comprendra 3 administrateurs indépendants répondant aux critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef.

Le dixième membre du conseil d'administration sera le Président-Directeur Général. Pendant une durée de six mois suivant la réalisation de l'introduction en bourse, chacun d'Altice, Cinven et Carlyle disposera d'un droit de veto pour tout changement dans la désignation du Président-Directeur général de la Société.

A la date du présent document de base, le conseil d'administration est composé du Président-Directeur général, ainsi que de deux administrateurs désignés sur proposition d'Altice, deux administrateurs désignés sur proposition de Cinven, et deux administrateurs désignés sur proposition de Carlyle. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, conformément au Pacte d'Actionnaires, la Société nommera, à compter de cette admission, trois membres indépendants au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef. Dans ce cadre, et conformément au Pacte d'Actionnaires, il est également prévu que la Société nomme, à compter de cette admission un troisième administrateur désigné sur proposition d'Altice, en remplacement d'un des deux administrateurs désignés sur proposition de Cinven qui démissionnera. Ces nominations interviendront avant l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Les dates d'expiration des mandats seront également fixées à cette date pour refléter le principe d'échelonnement du renouvellement des mandats des administrateurs.

Le Pacte prévoit que si Altice vient à franchir à la baisse les seuils respectifs de 27 %, 15 % et 5 % du capital de la Société, Altice devra obtenir la démission, respectivement, de un, deux ou trois des administrateurs qu'il aura désignés.

Le Pacte d'Actionnaires précisera également que si Cinven ou Carlyle viennent à franchir à la baisse un seuil de détention du capital de la Société de sorte que le nombre cumulé des administrateurs pouvant être proposés par Cinven et Carlyle est réduit à deux ou un, Cinven ou Carlyle (selon le cas) devra obtenir la démission du ou des administrateurs qu'il aura désignés (selon le cas). En cas de démission d'un premier administrateur, celui-ci ne sera pas remplacé, de sorte que le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration sera réduit à neuf.

En cas de démission d'un ou plusieurs administrateurs désignés par Carlyle ou Cinven réduisant le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration en deçà de neuf membres, ce ou ces administrateurs seront remplacés par un ou des candidats désignés par Altice de manière à revenir à un conseil d'administration composé de neuf membres.

Par ailleurs, si le pourcentage de participation d'Altice dans le capital de la Société vient à être supérieur au pourcentage cumulé de participations en capital de Cinven et Carlyle, Altice, Cinven et Carlyle s'engagent à voter en faveur de la nomination d'un membre supplémentaire du conseil d'administration désigné par Altice pour autant que le nombre d'administrateurs indépendants membres du conseil d'administration soit conforme aux recommandations AFEP-Medef à l'issue de cette nomination supplémentaire.

Le Pacte d'Actionnaires prévoira en outre que la composition du conseil d'administration de la Société respectera les règles relatives à la représentation équilibrée des femmes et des hommes et que l'organisation et la gouvernance de la Société seront conformes au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'AFEP et le Medef.

18.3.2 Autres stipulations

Cinven, Carlyle et Altice entendent agir de concert à l'égard de la Société, ainsi qu'avec certains fonds d'investissements (dans le cadre d'un sous-concert entre Altice et lesdits fonds). Il s'agit des fonds suivants, FCPR Pechel Industries II, FCPR Pechel Industries III, et FCPR Pechel Cablo-Invest (ensemble, les « Fonds Pechel »), Five Arrows Investments S.C.A. SICAR, Arrows Investments S.à.r.l. SICAR et Five Arrows Capital GP Limited (ensemble, les « Fonds Five Arrows »), actuellement actionnaires d'Altice Six et dont il est envisagé qu'ils deviennent actionnaires directs de la Société à l'occasion de son introduction en bourse.

En effet, il est envisagé qu'au moment de l'introduction en bourse de la Société, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows cèdent à d'autres actionnaires d'Altice Six ou autres affiliés Altice (ensemble les « Entités Altice ») une partie de leur participation au capital d'Altice Six, et que le solde de leur participation dans Altice Six soit échangé contre des actions de la Société, selon des modalités et dans des proportions restant à déterminer. Ces réorganisations du capital d'Altice Six seront réalisées à un prix déterminé par transparence en retenant le prix d'introduction en bourse. Elles pourraient intervenir après la réalisation des Apports et avant la date de réalisation de l'introduction en bourse.

Dans ce contexte, Altice et les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows, en qualité d'actionnaires de la Société, formeront un sous-concert (le « Sous-Concert ») au sein du concert constitué entre Cinven, Carlyle, Altice, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows (le « Concert »). Le Sous-Concert détiendra une position prédominante au sein du Concert. Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, Altice, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows concluront avant l'admission aux négociations un pacte d'actionnaires relatif à la Société (le « Pacte Altice-Fonds Pechel-Fonds Five Arrows ») aux termes duquel Altice, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows entendront agir de concert et ainsi constituer le Sous-Concert. Conformément au Pacte Altice-Fonds Pechel-Fonds Five Arrows, les parties au Sous-Concert exerceront conjointement leurs droits de vote dans le sens souhaité par Altice et Altice disposera à l'égard des Fonds Pechel et des Fonds Five Arrows d'un droit de préférence identique à celui dont Altice bénéficie dans le cadre du Pacte d'Actionnaires (conclu avec Cinven et Carlyle), en cas de cession de titres Numericable Group par les Fonds Pechel ou les Fonds Five Arrows.

Le Concert prendra fin si Cinven, Carlyle et Altice viennent à détenir ensemble moins de 10 % du capital ou des droits de vote de la Société et, à l'égard de l'un quelconque de Cinven, Carlyle et Altice si celle-ci vient à détenir moins de 5 % du capital et des droits de vote de la Société.

Ainsi, aux termes du Pacte d'Actionnaires, Cinven, Altice et Carlyle prendront un engagement de se concerter préalablement à toute assemblée générale de la Société au cours de laquelle serait soumise une décision importante pouvant intéresser d'une manière générale les perspectives d'avenir de la Société, afin de rechercher une position commune.

De plus, le Pacte d'Actionnaires prévoira 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 :

- Adoption et modification du budget ;
- Adoption et modification du plan d'affaires ;

- Nomination, révocation et 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 présent document de base ;
- Nomination, révocation et rémunération des directeurs généraux des filiales (c'est-à-dire, Président d'Ypso France SAS et d'Altice B2B France SAS) ;
- Convocation d'assemblées générales et adoption des projets de résolution et rapports à présenter ;
- Arrêté des comptes ;
- Octroi de cautions, avals ou garanties supérieur à 10 millions d'euros ;
- Engagement ou décision relative à un contentieux supérieur à 10 millions d'euros ;
- Cession, acquisition ou investissement supérieur à 10 millions d'euros (en ce compris toute prise de participation, création et/ou dissolution de filiale) ;
- Acquisition ou cession d'IRU de prises du réseau du Groupe ;
- Distribution de dividende ou assimilée ;
- Politique de rachat d'actions ;
- Conclusion de nouvelle dette au-delà d'un seuil cumulé de 80 millions d'euros depuis la signature du Pacte d'Actionnaires ;
- Modification de la documentation bancaire ayant un impact défavorable ;
- Conclusion de contrat représentant une charge totale de 10 millions d'euros et dont le financement ne serait pas prévu au budget ;
- Conclusion, modification et résiliation de toute convention entre la Société et l'un des actionnaires partie au Pacte d'Actionnaires, ou l'un de ses affiliés, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales ;
- Proposition à l'assemblée des actionnaires de toute modification des statuts de la Société ;
- La mise en place de tout plan d'options de souscription ou d'achat d'actions, actionnariat des salariés et mandataires sociaux, intéressement, participation, PEE, PEG et de toute modification significative de tels plans ou programmes, à l'exception de ce qui résulterait d'une obligation légale ;
- Opération de fusion, scission, apports partiels d'actif ou toute opération analogue.

Il est par ailleurs précisé que concernant la conclusion, modification et résiliation de toute convention entre la Société et l'un des actionnaires partie au Pacte d'Actionnaires, ou l'un de ses affiliés, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales, chacun d'Altice, Cinven et Carlyle disposera d'un droit de veto pendant une période de six mois à compter de la réalisation de l'introduction en bourse et, à l'issue de cette période, tant qu'il détiendra une participation supérieure à 10 % du capital de la Société.

De plus, le Pacte d'Actionnaires prévoira que les décisions stratégiques importantes suivantes devront être approuvées par le conseil d'administration de la Société à la majorité des deux tiers ; chacun d'Altice, Cinven et Carlyle disposera d'un droit de veto à cet égard pendant une période de six mois suivant la réalisation définitive de l'introduction en bourse et, à l'issue de cette période, tant qu'il détiendra une participation supérieure à 10 % du capital de la Société :

- Acquisitions, cessions, investissements ou désinvestissements d'une valeur supérieure à 200 millions d'euros (en valeur d'entreprise) ;
- Toute augmentation, réduction, ou amortissement du capital social ainsi que toute émission de valeurs mobilières donnant accès directement ou indirectement au capital de la Société ;
- Conclusion de nouvelles dettes d'un montant supérieur à 200 millions d'euros ; et
- Toute opération de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actifs 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 200 millions d'euros (en valeur d'entreprise), à l'exception des opérations intra-groupe.

Il est également précisé que préalablement à la conclusion du Pacte d'Actionnaires, Cinven, Altice et Carlyle se seront accordés sur le budget 2014 et la composition de l'équipe de direction du Groupe à l'issue de la réalisation de l'introduction en bourse et se seront engagés à s'accorder sur toute modification de ces éléments intervenant avant la réalisation de l'introduction en bourse ou dans les six mois qui suivront.

Après la période d'indisponibilité résultant des engagement de conservation à l'égard des banques garantes dans la cadre de l'introduction en bourse, les transferts de titres détenus par les parties au Pacte d'Actionnaires seront régis par les dispositions du Pacte d'Actionnaires. Celui-ci prévoira à cet égard des stipulations décrites ci-après relatives à des restrictions relatives aux transferts de titres et notamment à la cession ordonnée des titres détenus par Cinven, Altice ou Carlyle, un droit de préférence consenti à Altice par les autres parties et un droit de cession conjointe proportionnel bénéficiant à chacune des parties au Pacte d'Actionnaires, dans chaque cas, sous réserve de certaines exceptions, ainsi que des promesses de vente consenties par Cinven, Carlyle, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows à Altice.

Transferts Libres : Tout transfert par un actionnaire partie au Pacte d'Actionnaires au profit d'un affilié pourra être effectué librement, sous réserve notamment que le bénéficiaire adhère aux stipulations du Pacte d'Actionnaires et du Concert et que le cédant s'en porte garant.

Restriction aux transferts de titres détenus par Altice, Cinven et Carlyle : Altice, Cinven et Carlyle s'engagent, pendant la durée du Pacte d'Actionnaires, à ne procéder à aucune acquisition de titres de la Société qui aurait pour conséquence de placer l'un d'eux dans l'obligation de lancer une offre publique d'acquisition sur les titres de la Société, sauf à ce que l'Autorité des marchés financiers ait préalablement accepté qu'aucun d'eux ne soient tenu par cette obligation au titre de leur concert.

Cession ordonnée et droit de préférence d'Altice: Sous réserve des transferts libres visés ci-dessus, d'un transfert dans le cadre d'une offre publique d'acquisition en numéraire sur la Société visé ci-après ou d'une offre publique libellée autrement que 100 % en numéraire ou d'une Opération Complexe (tel que définie ci-après), tout transfert par un actionnaire partie au Pacte d'Actionnaires de titres de la Société pendant les cinq années suivant l'introduction en bourse de la Société sera réalisé selon une procédure de cession ordonnée (et notamment tout transfert de gré à gré, transfert sur le marché, transfert par voie de placement sur le marché) dans les conditions suivantes: (i) le transfert devra porter sur un nombre de titres représentant alternativement soit (i) au moins 1 % du capital social de la Société soit (ii) au moins 30 millions d'euros, (ii) Altice disposera alors d'un droit de préférence sur les titres de la Société proposés à la vente ; (iii) si Altice n'exerce pas son droit de préférence, l'actionnaire cédant pourra librement transférer lesdits titres. Dans tous les cas, si le transfert envisagé donne lieu à l'exercice par un actionnaire de son droit de cession conjointe proportionnel visé ci-dessous, l'exercice par Altice de son droit de préférence portera également sur les titres de la Société faisant l'objet du droit de cession conjointe proportionnel, à des conditions de prix par titre identiques.

Offre publique d'achat en numéraire et droit de préférence d'Altice : en cas de dépôt par un tiers d'une offre publique d'achat en numéraire sur les titres de la Société, et dans l'hypothèse où Cinven et/ou Carlyle souhaiteraient apporter tout ou partie de leurs titres à l'offre, Altice disposera d'un droit de préférence sur les titres dont l'apport est envisagé. Ces stipulations sont également applicables en cas d'offre en surenchère ou d'offre concurrente uniquement dans l'hypothèse où Altice n'aurait pas renoncé à son droit de préférence dans le cadre de l'offre publique initiale.

Offre publique libellée autrement que 100 % en numéraire et opération complexe : en cas de dépôt par un tiers d'une offre libellée autrement que 100 % en numéraire (en particulier une offre publique d'échange ou une offre mixte), comme en cas de transfert, autre qu'un transfert libre, rémunéré autrement qu'en numéraire (en particulier un transfert rémunéré en tout ou partie par des titres ou instruments cotés ou non) (« Opération Complexe »), Altice, Cinven et Carlyle se sont engagées (i) à se concerter immédiatement à compter du dépôt d'une offre libellée autrement que 100 % en numéraire ou, selon le cas, d'une offre portant sur une Opération Complexe et (ii) à ne pas apporter à ladite offre et à ne pas procéder à l'Opération Complexe sans que celle-ci n'ait préalablement recueilli l'accord de chacun de Cinven, Carlyle et Altice.

Perte par Altice de son droit de préférence : Altice perdra de manière définitive le bénéfice du droit de préférence visé ci-avant dans les cas suivants : (i) Transfert par Altice de titres de la Société à l'issue duquel Altice viendrait à détenir une participation inférieure au montant de sa participation dans la Société à l'issue de l'introduction en bourse, (ii) Transfert(s) par Altice au cours d'une même année civile de titres de la Société représentant plus de 2,5 % du capital de la Société (le « Pourcentage Altice Autorisé ») (sans que ce(s) Transfert(s) ne puisse(nt) entraîner la détention par Altice d'une participation dans le capital de la Société inférieure au montant de sa participation à l'issue de l'introduction en bourse), étant précisé que dans

l'hypothèse où Altice ne procéderait pas, au titre d'une année civile, au transfert de l'intégralité du Pourcentage Altice Autorisé, la quote-part du Pourcentage Altice Autorisé non transférée s'ajoutera au Pourcentage Altice Autorisé au titre de l'année suivante, sans que le nombre de titres de la Société pouvant être cédé par Altice durant une année civile puisse excéder un nombre de titres la Société représentant plus de 10 % de sa participation dans la Société calculée au 31 décembre de l'année précédente (et sans que ce(s) transfert(s) ne puisse(nt) entraîner la détention par Altice d'une participation dans la Société inférieure au montant de sa participation à l'issue de l'introduction en bourse), (iii) perte par Patrick Drahi, directement ou indirectement, du contrôle majoritaire d'Altice, ou (iv) perte par Altice de sa position prédominante.

Droit de cession conjointe proportionnel : les actionnaires parties au Pacte d'Actionnaires autres que l'actionnaire cédant (y compris le cas échéant Altice, de manière alternative à son droit de préférence) disposeront d'un droit de cession conjointe proportionnel au prorata de leur participation dans le capital de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base. Il est précisé que Cinven et Carlyle pourront exercer leur droit de cession conjointe proportionnelle sur tout transfert de titres de la Société par Altice, y compris de titres inclus dans le Pourcentage Altice Autorisé, à la seule exception des transferts libres.

Maintien du flottant : Altice, Cinven et Carlyle, et les personnes avec lesquelles ils agissent de concert s'interdisent de procéder à toute acquisition de titres de la Société dont l'effet aurait pour résultat de faire baisser le pourcentage du flottant (c'est-à-dire le pourcentage du capital détenu par les actionnaires autres que les membres du Concert et du Sous-Concert) à un niveau inférieur au niveau du flottant à l'issue de l'introduction en bourse.

Promesses de vente : des promesses de vente ont été consenties dans le passé par Cinven, Carlyle, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows (ensemble « les concedants ») à Altice sur d'éventuelles cessions de titres Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l.. Ces promesses seront réitérées pour être transposées aux cas d'éventuelles cessions de titres Numericable Group par un/des concédant(s) et porteront sur 25% des titres Numericable Group que le cédant concerné transférerait, afin de permettre à Altice de céder elle-même les actions concernées. Les conditions d'exercice de ces promesses dépendent du prix de cession des actions Numericable Group lors du transfert considéré. Ces promesses de vente seront en vigueur pendant une durée résiduelle d'environ 15 ans.

Le Pacte d'Actionnaires sera conclu pour une durée de 15 ans et chaque partie sera déliée de ses obligations au titre du Pacte d'Actionnaires si elle vient à détenir une participation inférieure à 5 % du capital social de la Société.

18.4 ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTRÔLE

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations du marché réglementé de NYSE Euronext Paris, le capital de la Société sera détenu majoritairement par le concert formé entre (i) Cinven, (ii) Carlyle et (iii) le sous-concert formé par les Fonds Pechel, les Fonds Five Arrows et Altice (voir la Section 18.3.2 « Autres stipulations » du présent document de base).

En application du Pacte d'Actionnaires, en cas de dépôt par un tiers d'une offre publique d'achat en numéraire sur les titres de la Société, et dans l'hypothèse où Cinven et/ou Carlyle souhaiteraient apporter tout ou partie de leurs titres à l'offre, Altice disposera d'un droit de préférence sur les titres dont l'apport est envisagé. Ces stipulations sont également applicables en cas d'offre en surenchère ou d'offre concurrente uniquement dans l'hypothèse où Altice n'aurait pas renoncé à son droit de préférence dans le cadre de l'offre publique initiale. Par ailleurs, en application du Pacte Altice-Fonds Pechel-Fonds Five Arrows, Altice bénéficiera d'un droit de préférence identique sur les titres détenus par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows dont l'apport est envisagé.

19. OPÉRATIONS AVEC LES APPARENTÉS

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 base). Le lecteur est également renvoyé à la Note 28 « Transactions avec les parties liées » des comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base. A compter de son admission aux négociations sur Euronext Paris, la Société entend se conformer aux recommandations du Code de gouvernement d'entreprise publié par l'Afep et le Medef et aux recommandations de l'AMF, notamment le 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 base) ont conclu un certain nombre de prêts d'actionnaires subordonnés. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers – Autres passifs financiers – Financement par les actionnaires » du présent document de base. Les intérêts dus au titre de ces prêts d'actionnaires, au taux de 7,5 % par an, ont été intégralement capitalisés.

Ces prêts seront apportés à Numericable Group par leurs titulaires respectifs dans le cadre de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse. Immédiatement après la réalisation de ces apports, ils les instruments dilutifs ainsi apportés seront capitalisés. Pour plus d'informations sur ces opérations, voir la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base.

19.2 COMMISSIONS DE GESTION

Le 12 mars 2008, le Groupe a conclu des accords de gestion et d'administration avec Carlyle et Cinven, aux termes desquels chacun d'eux fournit 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 *Senior Facility Agreements*. Les montants mentionnés ci-dessus ont été payés par le Groupe au cours de chacun des trois exercices clos les 31 décembre 2010, 2011 et 2012.

Les prestations de services fournies au titre de ces contrats sont 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 est prévu de mettre fin à ces contrats dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société. Ces fonctions seront alors internalisées au sein de la Société.

19.3 RELATIONS AVEC ALTICE

19.3.1 Relations avec Altice Services

Le Groupe a conclu plusieurs conventions avec Altice Services LLP (« Altice Services »), une filiale d'Altice, qui ne sont plus en vigueur à la date d'enregistrement du présent document de base.

Des conventions de prestations de services précédemment en vigueur entre des entités du Groupe et Altice Services ont pris fin. Il s'agit, d'une part, de la convention en date du 12 Mars 2008, entre Ypso France S.A.S. et Altice Services et aux termes de laquelle Altice Services a fourni à Ypso France S.A.S. certains services de conseil, notamment en matière de technologie, d'acquisition d'équipement, de marketing, de gestion de clients, d'informatique, de financement, de communication, de réglementation et de gestion, en contrepartie du versement par Ypso France SAS d'une commission calculée en fonction de l'évolution de l'EBITDA et de la trésorerie du groupe Ypso France S.A.S. d'année en année, et à laquelle les parties ont mis fin d'un commun accord au 31 décembre 2009. En mai 2010, Ypso France S.A.S. a versé 13,4 millions d'euros de commissions à Altice Services au titre de l'Accord de Services Altice-Ypso en rémunération de services rendus en 2009. Il s'agit, d'autre part, de la convention en date du 14 septembre 2007, entre Altice B2B France S.A.S. et Altice services, aux termes de laquelle Altice Services a fourni à Altice B2B France S.A.S. certains services de conseil, notamment en matière de technologie, d'acquisition d'équipement, de marketing, de gestion de clients, d'informatique, de financement, de communication, de réglementation et de gestion, en contrepartie du versement par Altice B2B France S.A.S. d'une commission équivalent à 2 % hors taxe du montant du chiffre d'affaires annuel consolidé du groupe Altice B2B France S.A.S.. Altice B2B France S.A.S. et Altice Services ont mis fin à ce contrat d'un commun accord en janvier 2012. Altice B2B France S.A.S. a versé 1,2 million d'euros en 2012 au titre de 2011 et 10,3 millions d'euros en 2011 au titre de 2010 dans le cadre de ce contrat. Aucune commission n'a été versée en 2013 au titre de ces contrats qui ont pris fin en décembre 2009 et janvier 2012, respectivement.

19.3.2 Relations avec Coditel

Le 19 mai 2011, la société Ypso France S.A.S. et certaines de ses filiales ont conclu un contrat d'achat d'actions avec Coditel Holding S.A., aux termes duquel Numericable a cédé l'intégralité des actions de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg, les sociétés au travers desquelles Numericable exploitait ses activités de câblo-opérateur en Belgique et au Luxembourg, pour un prix de cession brut de 360 millions d'euros. La cession a été réalisée le 30 juin 2011 après un processus concurrentiel. Coditel Holding S.A. est contrôlée par certains investisseurs financiers, notamment Altice, l'un des actionnaires du Groupe.

Préalablement à la cession de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg, 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 19.3.2.1 « Accords de services » et la Section 19.3.2.2 « Accord de licence de marque » ci-après pour une information détaillée sur ces contrats).

Au cours du semestre clos le 30 juin 2013, les revenus provenant de Coditel Holding S.A. se sont élevés à environ 2,3 millions d'euros. Au cours des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, ces revenus se sont élevés à environ 2 millions d'euros, environ 14,7 millions d'euros, et environ 11,9 millions d'euros, respectivement.

19.3.2.1 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, 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 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.

19.3.2.2 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.

19.3.3 Relations avec Le Câble, Outremer Télécom, Hot et Cabovisao

Altice contrôle les opérateurs de télécommunications Le Câble, qui exploite les réseaux câblés dans les Antilles françaises, Outremer Télécom qui intervient dans les DOM-TOM, Hot qui intervient en Israël, et Cabovisao qui intervient au Portugal.

19.3.3.1 Relations avec Le Câble

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 ;
- Services de maintenance

Le Contrat de Services Le Câble 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. Le Câble peut en outre résilier le Contrat de Services Le Câble ou chacun ou tous les services, ou tout élément séparable des services, à tout moment, en respectant un mois de préavis.

Le 24 juin 2011, Numericable a également conclu un contrat de licence de marque (le « Contrat de Licence de Marque 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 a accordé à ces sociétés une licence non-exclusive pour l'utilisation de la marque « Numericable », exclusivement en Guadeloupe et Martinique 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 ». 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 Le Câble. Le Contrat de Licence de Marque Le Câble 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 six mois.

Les prestations relatives aux mises en services, paramétrages et/ou aux investissements font l'objet de facturation spécifique au cas par cas. La facturation des prestations récurrentes de support, d'exploitations et de licence de marque s'élève à un montant forfaitaire trimestriel de 25 000 euros (hors taxe). La facturation des trafics téléphonique et Internet est mensuelle et fonction du volume des minutes de trafic par destination. Les prix pratiqués pour la fourniture de ces services sont des prix de marché.

Au cours du semestre clos le 30 juin 2013, le Groupe a perçu de WSG et MTVC (Le Câble) un montant total de 891 121 euros au titres des différents services rendus par le Groupe aux termes de ces contrats. Au cours des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, le Groupe a perçu de WSG et MTVC (Le Câble) un montant total de 1 538 662 euros, 823 024 euros, et 993 173 euros.

19.3.3.2 Relations avec les autres opérateurs Outremer Télécom, 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.

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

Au cours du semestre clos le 30 juin 2013, le Groupe a perçu de Outremer Télécom, Hot et Cabovisao un montant total de 395 161 euros au titres des différents services rendus par le Groupe à ces différents opérateurs. Au cours des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, le Groupe a perçu de ces opérateurs un montant total de 459 766 euros, 361 123 euros et 305 230 euros.

19.3.4 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, Moretau et Montbeliard. En 2012, cette société a réalisé un chiffre d'affaires annuel d'environ 2 millions d'euros. A fin 2012, elle comptait 5000 clients individuels et 8000 clients collectifs. Le Groupe estime que le prix d'acquisition, déterminé sur la base d'une approche multi-critères, était équitable, en particulier compte tenu de la rareté de ce type d'actif en France.

19.3.5 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 du semestre clos le 30 juin 2013, le Groupe a versé à la société Auberimmo un montant total de loyer de 573 698 euros. Au cours des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, le Groupe a versé à la société Auberimmo un montant total de loyer de respectivement 1 081 385 euros, 1 042 676 euros, et 806 646 euros.

19.4 RELATIONS AVEC CARLYLE

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 2012, 2011 et 2010 et pour le semestre clos le 30 juin 2013, le Groupe a acheté des décodeurs TV auprès de Sagemcom pour un prix d'achat global de 36,0 millions d'euros, 53,7 millions d'euros, 39,3 millions d'euros, et 35,7 millions d'euros, respectivement.

M. Jonathan Zafrani représente Carlyle. Dans le cadre de ses fonctions au sein de Carlyle, M. Zafrani est 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.

20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE

20.1 COMPTES COMBINÉS ANNUELS DU GROUPE

20.1.1 Comptes combinés annuels du Groupe

Les comptes combinés annuels des sociétés Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Groupe Numericable, et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du groupe Completel, dont il est prévu que l'intégralité des actions soient apportées à la Société préalablement à l'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Paris, établis en normes IFRS, pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 sont reproduits en Annexe II du présent document de base.

20.1.2 Rapport d'audit du commissaire aux comptes sur les comptes combinés annuels du Groupe

Numericable Group

Rapport d'audit du Commissaire aux Comptes sur les comptes combinés des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Au Président-Directeur général de Numericable Group,

En notre qualité de Commissaire aux Comptes de Numericable Group (la "**Société**") et en application du règlement (CE) n° 809/2004, nous avons effectué un audit des comptes combinés de l'ensemble décrit dans la note 1.5, joints au présent rapport et constitués d'un état de la situation financière combiné aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, d'un compte de résultat combiné, d'un état combiné du résultat global, d'un tableau des flux de trésorerie combiné et d'un tableau de variation des capitaux propres combinés pour chacun des exercices de 12 mois clos à ces dates ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives (collectivement, les "**Comptes Combinés**").

Les Comptes Combinés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'Administration de la Société dans le contexte de l'introduction en bourse envisagée des actions de Numericable Group et dans le cadre de la restructuration envisagée des activités d'Ypso France SAS et d'Altice B2B SAS sous Ypso France SAS. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces Comptes Combinés.

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 Combinés 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 Combinés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des Comptes Combinés. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les Comptes Combinés établis pour les besoins du prospectus présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière de l'ensemble combiné aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010 ainsi que le résultat de ses opérations et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices clos à ces dates.

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 sur les 12

prochains mois et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des Comptes Combinés.

Neuilly-sur-Seine, le 6 septembre 2013

Le commissaire aux comptes

Deloitte & Associés

Christophe Saubiez

20.2 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les honoraires versés aux commissaires aux comptes au titres des exercices 2010, 2011 et 2012 (hors comptes combinés préparés spécifiquement pour les besoins du présent document de base) sont présentés ci-après :

en k€	KPMG			DELOITTE			TOTAL		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Prestations d'audit	328	322	311	732	732	772	1 060	1 054	1 083
- <i>Numericable Group SA</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- <i>Filiales</i>	328	322	311	732	732	772	1 060	1 054	1 083
Prestations directement liées à la mission des Commissaires aux comptes	4	-	-	654	473	600	658	473	600
- <i>Numericable Group SA</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- <i>Filiales</i>	4	-	-	654	473	600	658	473	600
Consultations fiscales	-	-	-	353	283	274	353	283	274
- <i>Numericable Group SA</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- <i>Filiales</i>	-	-	-	353	283	274	353	283	274
Autres prestations	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- <i>Numericable Group SA</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- <i>Filiales</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	332	322	311	1 739	1 488	1 646	2 071	1 810	1 957
<i>dont Numericable Group SA</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Filiales</i>	332	322	311	1 739	1 488	1 646	2 071	1 810	1 957

20.3 DATE DES DERNIÈRES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les dernières informations financières du Groupe ayant été vérifiées par l'un des commissaires aux comptes et figurant dans le présent document de base sont les comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013.

20.4 INFORMATIONS FINANCIÈRES INTERMÉDIAIRES ET AUTRES

20.4.1 Comptes combinés intermédiaires condensés du Groupe

Les comptes combinés intermédiaires condensés des sociétés Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Groupe Numericable, et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du groupe Completel, dont il est prévu que l'intégralité des actions soient apportées à la Sociétés préalablement à l'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Paris, établis en normes IFRS, pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2012 sont reproduits en Annexe II du présent document de base.

20.4.2 Rapport d'examen limité du commissaire aux comptes sur les comptes combinés intermédiaires condensés du Groupe

Numericable Group

Rapport d'examen limité du Commissaire aux Comptes sur les comptes combinés intermédiaires condensés pour le semestre clos le 30 juin 2013

Au Président-Directeur général de Numericable Group,

En notre qualité de Commissaire aux Comptes de Numericable Group (la "**Société**") et en application du règlement (CE) n° 809/2004, nous avons effectué un examen limité des comptes combinés intermédiaires condensés de l'ensemble décrit dans la note 1, joints au présent rapport pour la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2013 (collectivement, les "**Comptes Combinés Intermédiaires Condensés**").

Nous précisons que la Société établissant pour la première fois des comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013, les informations relatives à la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2012 présentées à titre comparatif n'ont pas fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité .

Les Comptes Combinés Intermédiaires Condensés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'Administration de la Société dans le contexte de l'introduction en bourse envisagée des actions de Numericable Group et dans le cadre de la restructuration envisagée des activités d'Ypso France SAS et d'Altice B2B SAS sous Ypso France SAS. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces Comptes Combinés Intermédiaires Condensés.

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 Combinés Intermédiaires Condensés 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 Combinés Intermédiaires 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 l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur :

- la base de préparation indiquée en Note 2.1, qui renvoie à la note 1.4 des comptes combinés de la Société préparés pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 et qui expose 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 2.5 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 sur les 12

prochains mois et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des Comptes Combinés Intermédiaires Condensés.

Neuilly-sur-Seine, le 6 septembre 2013

Le commissaire aux comptes

Deloitte & Associés

Christophe Saubiez

20.5 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.

Le Groupe n'a effectué aucune distribution de dividendes au cours des trois dernières années.

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. De telles distributions sont soumises à des restrictions au titre des lignes de crédit du Groupe. Un résumé de ces restrictions est présenté ci-dessous ; pour une description détaillée de ces lignes de crédit, voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de base.

Après l'introduction en bourse des actions d'Altice B2B France ou d'une société mère d'Altice B2B France, le SFA Altice B2B France n'impose pas de limite spécifique à la capacité de paiement de dividendes par Altice B2B Lux et Altice B2B France peut distribuer des dividendes si les engagements de ratios financiers sont respectés lorsqu'ils sont recalculés sur une base *pro forma* tenant compte du versement du dividende.

Le SFA Ypso France et les Obligations Senior Garanties émises par Numericable Finance & Co. S.C.A. restreignent la distribution de dividendes par certaines entités.

Le SFA Ypso France restreint le paiement de dividendes par Ypso France et ses filiales en dehors du Groupe Ypso France. Il est précisé à toutes fins utiles que la Société sera hors du Groupe Ypso France, en vertu de la définition de ce terme dans le SFA Ypso France. Après l'introduction en bourse des actions d'Ypso France ou d'une société mère d'Ypso France, Ypso France ou Ypso Holding peuvent verser des dividendes à la Société au titre d'un exercice pour un montant maximum équivalent au report à nouveau excédentaire (tel que défini dans le SFA Ypso France) du Groupe Ypso France au titre de cet exercice majoré des fonds généraux du Groupe Ypso France (*i.e.*, la trésorerie accumulée disponible) si le Ratio de Levier Net (voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers », sur la base des deux trimestres les plus récents et calculé immédiatement après le versement du dividende) n'est pas supérieur à 4,0 sur 1 et qu'un cas de défaut n'est pas en cours.

La documentation relative aux Obligations Février 2012 et aux Obligations Octobre 2012 restreint également le paiement de dividendes par Ypso France et ses filiales. La documentation stipule qu'Ypso France est autorisé à payer un dividende si (i) elle n'est pas en situation de défaut, (ii) Ypso France peut au moment d'un tel paiement de dividendes (sur une base *pro forma* tenant compte du versement de ce dividende) contracter au moins un euro d'endettement additionnel au titre du test sur le Ratio de Levier Net (qui restreint la possibilité de contracter des dettes aussi longtemps que le ratio de l'endettement consolidé est supérieur ou égal à 4,75 sur 1) et (iii) le montant des dividendes proposés majoré du montant de tous les dividendes antérieurs et des autres paiements soumis à des restrictions versés n'excède pas 50 % du résultat net consolidé (tel que défini dans les documents relatifs aux Obligations, qui est différent du résultat net IFRS et qui est ajusté en fonction de certains éléments non-récurrents et/ou charges financières qui ne sont pas en numéraire) d'Ypso France pour la période (considérée comme une période comptable) du 1^{er} janvier

2012 à la clôture du trimestre fiscal qui s'est terminé le plus récemment pour laquelle les états financiers internes sont disponibles au moment de la déclaration des dividendes (le « Panier d'Accumulation du Résultat Net »). Il convient de noter, cependant, qu'étant donné que le Panier d'Accumulation du Résultat Net peut être utilisé pour effectuer d'autres paiements soumis à des restrictions (y compris certains investissements et remboursements des emprunts subordonnés), le fait d'effectuer ces paiements soumis à des restrictions (ainsi que tout dividende payé en vertu du paragraphe suivant) limitera la capacité au titre de ce panier.

En outre, au titre de la documentation relative aux Obligations Février 2012 et aux Obligations Octobre 2012, après l'introduction en bourse des actions d'Ypso France ou d'une société mère d'Ypso France, si sur une base pro forma tenant compte du versement de ce dividende, le Ratio de Levier Net d'Ypso France était inférieur à 3,5 sur 1, le paiement d'un dividende est autorisée à hauteur d'un montant annuel ne dépassant pas le plus élevé des deux montants suivants : (a) 6 % du produit net en numéraire perçu par Ypso France ou par la société mère cotée dans le cadre d'une telle introduction en bourse de ces actions ou (b) 5 % de la capitalisation boursière de la société cotée.

Le Groupe dédiera les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles de manière prioritaire à sa croissance et notamment à la rénovation de son réseau comme indiqué dans le Chapitre 6 de ce document de base. Le Groupe ne prévoit pas de distribution de dividende en 2014 au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Le Groupe étudiera néanmoins activement, à partir de 2015 sur la base du résultat net de l'exercice 2014, la possibilité de distribuer un dividende dans la mesure où cela est compatible, d'une part, avec les objectifs décrits ci-dessus d'allocation prioritaire de ses flux de trésorerie et de Ratio de Levier Net, et, d'autre part, avec les contraintes de ses contrats de financement résumés ci-dessus.

20.6 PROCÉDURES 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 base, 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.

20.6.1 Litiges fiscaux

L'administration fiscale française a procédé à des vérifications sur diverses sociétés du Groupe depuis 2005 en ce qui concerne les taux de TVA applicables aux offres multi-play du Groupe. En droit fiscal français, les services de télévision sont assujettis à un taux de TVA à 5,5 %, qui a été porté à 7 % à compter du 1er janvier 2012, tandis que les services internet et de téléphonie sont soumis à un taux de TVA de 19,6 %. Lors de la commercialisation d'offres multi-play, le Groupe applique une réduction de prix par rapport au prix auquel il facturerait ces services sur une base individuelle. Le Groupe impute cette réduction de prix principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services internet et de téléphonie, parce que ces services ont été plus récemment inclus dans le catalogue d'offres du Groupe. Par conséquent, la TVA facturée aux abonnés multi-play du Groupe est inférieure à celle qui leur serait facturée si la réduction de prix devait s'imputer principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services de télévision ou au prorata sur l'ensemble des services.

L'administration fiscale française considère que ces réductions de prix auraient dû être imputées au prorata sur le prix individuel de chacun des services (télévision, internet haut débit, téléphonie fixe et/ou mobile) inclus dans les offres multi-play du Groupe et a adressé des propositions de rectification en ce sens pour les exercices 2006 à 2010.

Le Groupe a formellement contesté les redressements fiscaux relatifs aux exercices 2006 à 2009. Le Groupe a par ailleurs saisi le Ministère des Finances en décembre 2011 et a sollicité un règlement d'ensemble des rectifications opérées par l'administration concernant les différentes sociétés du Groupe pour la période 2006 à 2009. Suite à ces demandes, l'administration a revu à la baisse les montants des redressements pour les années 2008 et 2009 en incluant dans son calcul une limitation basée sur la règle du 50/50 applicable sur la TVA composite qui était en vigueur de 2008 à 2010. Les nouveaux montants des redressements s'élevant à 17,3 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'année 2011 ne fait pas l'objet d'un contrôle.

L'administration a également mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable (soit environ 2 millions d'euros (sur les 17,3 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.

Au 30 juin 2013, une provision fiscale pour un montant total de 25,1 millions d'euros a été comptabilisée comme au 31 décembre 2012 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 23,5 millions d'euros).

Les règles de TVA applicables aux offres *multiplay* ont changé à compter du 1^{er} janvier 2011. Pour une description de la pratique et de la situation du Groupe depuis le 1^{er} 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 base.

20.6.2 Litiges civils et commerciaux

20.6.2.1 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. A ce stade, 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 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.

20.6.2.2 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 base. 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. La procédure est toujours en cours devant le Conseil d'Etat. Aucun calendrier de procédure n'a été établi à ce jour. 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.

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.

20.6.2.3 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. Le jugement du tribunal de commerce de Paris devrait être rendu au cours du second semestre 2013.

20.6.2.4 Litige avec Orange concernant des factures impayées

Par assignation du 6 septembre 2011, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris. Orange invoque le non-paiement par Numericable de factures pour un montant de 3,1 millions d'euros. Ces factures concernent l'occupation par Numericable de l'infrastructure physique d'Orange entre 2005 et 2007, suite à la cession par Orange de ses réseaux câblés à Numericable. Numericable soutient qu'Orange l'a empêché de sortir de ces infrastructures et que, par conséquent, les factures litigieuses ne sont pas dues. Par assignation du 1^{er} février 2012, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris et, sur un fondement identique, demandé sa condamnation au paiement de la somme de 543 000 euros. Ces procédures sont toujours en cours devant le tribunal de commerce de Paris. Aucune date d'audience de plaidoirie n'est fixée à ce jour.

20.6.2.5 Litige avec la Ligue de Football Professionnel

Par assignation du 26 avril 2013, la Ligue de Football Professionnel (la « LFP ») demande au tribunal de commerce de Nanterre de constater que les sociétés Numericable et NC Numericable auraient abusé de leur position dominante et manqué à leurs 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 dommage 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 sports commercialisées au sein de bouquets de chaînes. Le calendrier de la procédure n'est pas encore arrêté à ce jour.

20.6.2.6 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 900 000 euros, dont 850 000 euros de sommes perçues pour le compte des éditeurs.

20.6.2.7 Litige avec Orange concernant l'accès au marché de l'ADSL

Le 5 août 2010, Completel a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris et demandé sa condamnation au paiement de la somme d'environ 500 millions d'euros à titre de dommages et intérêts en réparation de son préjudice résultant de pratiques anticoncurrentielles alléguées d'Orange qui auraient retardé la mise en place du dégroupage et l'accès au marché du DSL pour les concurrents d'Orange pendant les années 1999 à 2003. Le 13 décembre 2011, le tribunal de commerce de Paris a rejeté les demandes de Completel. Completel a interjeté appel de ce jugement. La décision de la Cour d'appel de Paris devrait intervenir dans le courant de l'année 2014.

20.6.3 Litiges prud'homaux

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre d'instances prud'hommales 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 4 millions d'euros 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.

20.7 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIÈRE OU COMMERCIALE

A la connaissance de la Société, il n'est pas survenu depuis le 30 juin 2013 de changement significatif dans la situation financière et commerciale du Groupe, qui n'est pas décrit dans le présent document de base.

21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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 base, le capital s'élève à 37 000 euros, divisé en 37 000 actions d'un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

Compte tenu des opérations d'apports décrites à la Section 7.2.1 « Filiales et participations – Présentation générale » du présent document de base et devant être réalisées le jour de la fixation du prix d'introduction en bourse, et une fois celles-ci réalisées, le capital social de la Société sera augmenté pour rémunérer ces apports. Sur la base d'une hypothèse de date de réalisation des apports, retenue en vue pour les besoins de la prise en compte des intérêts courus et du rendement pour la valorisation des titres financiers apportés, l'ensemble des apports seront réalisés pour une valeur nette comptable totale s'élevant à 1 995 489 490,22 euros ; ils seront rémunérés par l'émission de 113 772 229 actions nouvelles de la Société, se traduisant par une augmentation de capital de la Société de 113 772 229 euros, et par une prime d'apport de 1 881 717 261,22 euros. A la date d'effet de la Réorganisation Préalable, le capital social de la Société s'élèvera, après prise en compte de ces opérations d'apport, à 113 809 229 euros, divisé en 113 809 229 actions d'un (1) euro de valeur nominale chacune.

A la date d'enregistrement du présent document de base, aucune délégation et autorisation d'émettre des actions et autres valeurs mobilières n'a été décidée par l'Assemblée Générale. Des projets de résolutions seront examinés par l'assemblée avant la date de réalisation de l'opération.

21.1.2 Titres non représentatifs de capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, 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

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte.

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a attribué aucune option de souscription d'actions, option d'achat d'actions ou action gratuite.

Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. ont chacune émis des certificats préférentiels de capital convertibles (respectivement, des CPECs et des PECs). Comme indiqué à la Section 7.2.1 « Présentation générale » du présent document de base, il est prévu que l'intégralité de ces instruments seront apportés à la Société dans le cadre de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse et qu'ils seront capitalisés immédiatement après la réalisation de ces apports.

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. A la date d'enregistrement du présent document de base, elle est détenue par une entité contrôlée par l'Actionnaire Cinven, l'Actionnaire Carlyle, et l'Actionnaire Altice, ainsi que par 4 personnes physiques administrateurs, ont le Président Directeur Général. A la date d'enregistrement du présent document de base, le capital social de la Société s'élève à 37 000 euros, divisé en 37 000 actions d'un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées par apports en numéraire, et de même catégorie. A cette date, l'actionnariat de la Société reflète l'actionnariat de chacune des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., sauf concernant les personnes physiques actionnaires ainsi que la société Fiberman S.C.A., actionnaire des sociétés Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., qui ne deviendra actionnaire de la Société qu'à la suite des opérations d'apports dans le cadre de la Réorganisation Préalable à l'Introduction en Bourse (Voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de base).

Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, l'Actionnaire Cinven, l'Actionnaire Carlyle, l'Actionnaire Altice et Fiberman envisagent d'apporter simultanément à la Société l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Ypso Holding S.à.r.l., société mère du Groupe Numericable, qu'ils détiennent, et l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières de la société Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du groupe Completel, qu'ils détiennent.

21.2 ACTES CONSTITUTIFS ET 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 qu'adoptés par l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013, sous condition suspensive de l'admission effective des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris.

21.2.1 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.

21.2.2 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 débutera à la date d'immatriculation de la Société au registre du commerce et des sociétés et sera clos le 31 décembre 2013. Cette date de clôture du premier exercice social fera l'objet d'une décision de l'assemblée générale des actionnaires préalablement à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris.

21.2.3 Organes d'administration, de direction, de surveillance et de direction générale

21.2.3.1 Conseil d'administration

21.2.3.1.1 Règlement intérieur du conseil d'administration

Le conseil d'administration sera 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 qu'il est envisagé de mettre en place à compter de l'admission effective des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris.

21.2.3.1.2 Composition du conseil d'administration (article 15 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. Par exception, et pour les seuls besoins de la mise en place de ce mode de renouvellement, l'assemblée générale pourra prévoir lors de la désignation de certains membres du conseil d'administration nommés préalablement à la date à laquelle les actions de la Société seront admises aux négociations sur un marché réglementé, que la durée de leur mandat sera inférieure à trois ans ou, selon le cas, pourra 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. Cette exception à la durée de trois ans du mandat des administrateurs fera l'objet d'une décision de l'assemblée générale des actionnaires préalablement à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris.

Le Conseil d'administration sera renouvelé chaque année par roulement périodique. Afin de permettre un tel renouvellement des administrateurs par roulement périodique, les administrateurs composant le conseil d'administration initial seront répartis en trois groupes : (i) un premier groupe composé de quatre administrateurs (dont au moins un administrateur indépendant), nommé pour un mandat d'une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2013, (ii) un deuxième groupe composé de trois administrateurs, nommé pour un mandat d'une durée de deux ans qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2014, et (iii) un troisième groupe composé de trois administrateurs, dont Monsieur Eric Denoyer, nommé pour un mandat d'une durée de trois ans qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2015.

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 65 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.

21.2.3.1.3 Présidence du conseil d'administration (article 17 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.

21.2.3.1.4 Comités du conseil d'administration (article 16 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 ce jour, 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 base.)

21.2.3.1.5 Fonctionnement du conseil d'administration (article 16 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.

21.2.3.1.6 Les missions du conseil (article 16 des statuts et 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 18.3.2 « Autres stipulations » du présent document de base.

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.

21.2.3.1.7 Rémunérations des membres du conseil d'administration (article 15.5 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.

21.2.3.2 Direction générale

21.2.3.2.1 Directeur général (article 18 des statuts)

(a) 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.

(b) 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.

21.2.3.2.2 Directeurs généraux délégués (article 18 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.

21.2.4 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions

21.2.4.1 Forme des actions (article 10 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.

21.2.4.2 Droits de vote (article 11 des statuts)

Chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

Il n'a pas été instauré de droit de vote double.

21.2.4.3 Droit aux dividendes et profits (article 11 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.

21.2.4.4 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.

21.2.4.5 Limitation des droits de vote

Aucune clause statutaire ne restreint le droit de vote attaché aux actions.

21.2.5 Modification des droits des actionnaires (article 19.7 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.

21.2.6 Assemblées générales (article 19 des statuts)

21.2.6.1 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.

21.2.6.2 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.

21.2.6.3 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.

21.2.7 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.

21.2.8 Franchissements de seuils et identification des actionnaires

21.2.8.1 Franchissements de seuils (article 14 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.

21.2.8.2 Identification des actionnaires (article 10 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.

21.2.9 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.

22. CONTRATS IMPORTANTS

Un résumé de certains contrats importants conclus par le Groupe est présenté ci-dessous.

22.1 ACCORDS D'INTERCONNEXION

L'interconnexion est le moyen par lequel les utilisateurs d'un réseau téléphonique sont en mesure de communiquer avec les utilisateurs d'un autre réseau téléphonique. 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 le réseau de l'utilisateur final facturent au fournisseur de services de l'abonné des frais pour transférer ou mettre fin à la communication, 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 base).

Conformément à la 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, Orange est tenu de fournir des services d'interconnexion à d'autres fournisseurs de services de télécommunications. 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.

22.2 ACCORDS SUR LES CONTENUS

Le Groupe a conclu plusieurs contrats relatifs à la diffusion de chaînes de télévision numérique avec des fournisseurs de contenu, y compris TF1, le Groupe M6 et Canal+. Ces contrats sont en général conclus pour une durée de trois ans et renouvelés par la suite. Le Groupe est en cours de négociation pour le renouvellement de son contrat avec Canal+. Différents modes de rémunération sont applicables, notamment le partage de revenus. 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 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 et l'ANGO A), les diffuseurs et les distributeurs. En général, le Groupe paie des redevances à ces 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. Le Groupe paie également des redevances dont le montant est fonction de l'utilisation par les abonnés de services de vidéo à la demande. Voir la Section 11.3.1 « Droits d'auteur des tiers » du présent document de base.

22.3 ACCORDS D'INFRASTRUCTURE ET DE RÉSEAU

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 base. 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 60 accords, dont 20 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 base 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 base 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 payés 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 2020. 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 base.

22.4 CONTRATS MARQUE BLANCHE

Le Groupe est partie à des contrats à long-terme conclus avec le distributeur français d'électroménager, Darty (contrat marque blanche DSL et fibre), et l'opérateur français de télécommunications, Bouygues Télécom (contrat marque blanche fibre optique), en vertu desquels il vend certains de ses 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 fournit des services de téléphonie à Darty, qui ne détient pas de réseau fixe, mais pas à Bouygues Télécom. Le Groupe continue d'explorer des possibilités de conclure de nouveaux contrats de marque blanche.

Les contrats de marque blanche DSL et fibre optique conclus par le Groupe sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun de ses clients et offrent des programmes de télévision et un accès à Internet très haut débit, ainsi que les produits et les services pour lesquels chaque réseau de distribution grand public ou opérateur préfère s'approvisionner auprès du Groupe, tels que les services de téléphonie fixe pour ses clients qui ne possèdent pas de réseau téléphonique, les décodeurs TV, le service d'entretien, le service clients et le service de facturation. En vertu de ces 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 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, les services de télévision numérique fournis aux clients de Darty sont facturés par Darty pour le compte du Groupe et ces montants sont reversés directement par Darty au Groupe. En outre, le Groupe facture directement à Darty le coût de livraison des décodeurs TV et des routeurs Internet très haut débit.

Le premier contrat marque blanche du Groupe a été conclu en février 2006 avec Darty. En vertu de ce contrat, le Groupe fournissait des services marque blanche à Darty. Par la suite, le Groupe a conclu deux autres contrats marque blanche avec Darty: (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, Darty et Bouygues Télécom ont conclu un contrat en vertu duquel Darty commercialise à ses clients les services de télécommunications de Bouygues Télécom. En conséquence, les contrats marque blanche existants avec Darty et Bouygues Télécom ont été amendés, en dernier lieu en décembre 2012, pour refléter les nouvelles relations commerciales entre Darty et Bouygues Télécom. Ces avenants prévoient la suppression des clauses de non-concurrence et de fourniture exclusive incluses auparavant dans les contrats marque blanche initiaux et précisent les conditions concurrentielles à mettre en place pour gérer la migration des clients entre les trois entités.

Dans le cadre de ces renégociations, le Groupe a également conclu deux nouveaux contrats avec Darty en décembre 2012. Le premier de ces contrats prévoit que Darty doit (i) connecter au réseau du Groupe les clients de Bouygues Télécom abonnés à des services dans le cadre de la nouvelle relation commerciale entre Darty et Bouygues Télécom et (ii) fournir un service après-vente à ces clients. Le second contrat est différent des précédents contrats marque blanche conclus par le Groupe. Bien que le Groupe continue de fournir des services à Darty conformément aux contrats marque blanche existants, en vertu d'un nouveau contrat de distribution conclu avec Darty en décembre 2012, le Groupe fournira des services de télévision, des services d'accès Internet haut débit et/ou des services de téléphonie aux clients de Darty avec la marque Numericable. Ce contrat arrivera à échéance le 31 décembre 2013, et sauf dénonciation par l'une des parties notifiée un mois avant la date d'échéance, ce contrat sera automatiquement renouvelé pour une durée indéterminée et pourra être résilié par chacune des parties sous réserve du respect d'un préavis de trois mois. Pour plus d'informations, voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (« White Label ») (DSL) » du présent document de base.

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 44,4 millions d'euros et 22,8 millions d'euros au cours du premier semestre 2013, respectivement.

22.5 CONTRATS MVNO

En 2010, le Groupe a conclu plusieurs contrats MVNO avec Bouygues Télécom pour des services de transmission de voix et de données, au titre desquels il a proposé son offre quadruple-play en 2011. Les contrats relatifs à la transmission de la voix arrivent à échéance en 2017 et seront automatiquement renouvelés, sauf dénonciation par l'une des parties six mois avant leur date d'expiration initiale respective. En cas de renouvellement, ils seront valables sauf décision contraire et pourront être résiliés par une des parties sous réserve d'un préavis de douze mois. Les contrats relatifs aux services de transmission de données ont expiré en 2012 mais ont été automatiquement renouvelés à leur date d'échéance. 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. En 2012 (avec effet rétroactif à compter du 1^{er} janvier 2012), le Groupe a négocié des conditions financières plus favorables concernant les contrats de transmission de voix et de données conclus avec Bouygues Télécom, y compris une réduction de prix concernant à la fois le montant fixe et le montant variable.

Les contrats MVNO avec Bouygues Télécom ne permet pas actuellement au Groupe de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi, ni d'accéder au réseau 4G de son fournisseur. Le fait que le Groupe n'est 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. Par ailleurs, lors du déploiement des services 4G, le Groupe pourrait se trouver dans une position moins compétitive.

22.6 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les contrats relatifs à la propriété intellectuelle sont décrits dans la Section 11.2 « Propriété intellectuelle » du présent document de base.

23. INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS

Certaines données de marché figurant à la Section 6.2 « Présentation du secteur et du marché » du présent document de base 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 base 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) et sur le site internet de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

Pendant la durée de validité du présent document de base, 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 base, et
- les informations financières historiques incluses dans le présent document de base.

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.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société.

De plus, à compter du premier trimestre 2014, le Groupe entend publier trimestriellement des comptes consolidés intermédiaires condensés du Groupe ainsi qu'une discussion des résultats du Groupe, dans les délais applicables à la communication d'informations financières trimestrielles au titre de l'information réglementée.

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 base et à la Note 1.5 « Liste des entités incluses dans la combinaison » aux comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du présent document de base.

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.
- « Backhauling » Transport de données vers le réseau backbone.
- « 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
- « contenu OTT » ou « contenu 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.
- « 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*) 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 des abonnés). Ces offres de gros sont régulées par l'ARCEP.
- « Double-play » Offre de service composée de deux services : un accès à Internet et une offre de téléphonie sur IP.
- « 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 » (<i>Fiber-To-The-Building</i>)	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”.
« GSM » (<i>Global System for Mobile Communications</i>).....	Norme de transmission numérique de téléphonie mobile permettant la pleine exploitation d'un réseau de téléphonie mobile.
« 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 ».....	Intergiciel est un 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.
« LME » (<i>Large and Medium Enterprises</i>)	Marché de l'informatique pour les moyennes et grandes entreprises ayant un effectif de plus de 200 salariés.
« 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.
« 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”.
« MNO » (<i>Mobile Network Operator</i>)	En français, opérateur de réseau mobile. Compagnie de télécommunications qui propose des services de téléphonie mobile à partir de son propre réseau physique.
« 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 des 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.
- « 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.
- « Règlementation symétrique » .. Règlementation 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 » (*Télévision Numérique Terrestre*) 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).
- « Tout IP » L'ensemble des communications (données, voix et vidéo) transitent par le réseau fédérateur backbone utilisant le protocole IP.
- « 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 » (*Télévision en Haute Définition*) 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 » (*Universal Mobile Telecommunications System*) 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 » (*Very-high-bit-rate Digital Subscriber Line*) 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 » (*Video-On-Demand*) ... 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 » (*Voice over Internet Protocol*) En français, Voix sur IP. Communications vocales utilisant les technologies IP. Aussi appelé ToIP (*Telephone over the Internet Protocol*).

- « VPN » (Virtual Private Network) En français, Réseau Privé Virtuel. Extension des réseaux locaux privés sur une infrastructure publique.
- « Wi-Fi (*Wireless-Fidelity*) » 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 COMBINÉS

Annexe II-A Comptes combinés annuels	II-A-1
Annexe II-B Comptes combinés semestriels.....	II-B-1

Numericable Group

Comptes combinés

des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Numericable Group
Tour Ariane
5, place de la Pyramide
92088 Puteaux La Défense Cedex

Numericable Group
COMPTE DE RESULTAT COMBINE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	2012	2011	2010
Chiffre d'affaires	6	1 302 425	1 306 856	1 208 695
Achats externes	7	(602 121)	(621 696)	(557 803)
Charges de personnel		(141 475)	(141 034)	(127 170)
Impôts et taxes		(32 396)	(28 275)	(30 131)
Provisions		(7 715)	(7 957)	(16 716)
Autres produits opérationnels	8	89 229	80 412	64 324
Autres charges opérationnelles	9	(17 178)	(25 077)	(27 334)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)		590 769	563 229	513 865
Amortissements et dépréciations		(291 724)	(294 517)	(305 417)
Résultat d'exploitation		299 045	268 713	208 448
Produits financiers		4 326	1 208	808
Coût de l'endettement brut		(183 057)	(177 343)	(175 062)
Autres charges financières		(32 699)	(9 883)	(4 162)
Résultat financier	10	(211 430)	(186 019)	(178 416)
Charges d'impôts sur les sociétés	11	(2 486)	(13 387)	(3 841)
Résultat des sociétés mises en équivalence		(199)	(309)	368
Résultat net des activités poursuivies		84 930	68 998	26 560
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession	30	-	126 059	31 237
Résultat net		84 930	195 058	57 797
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		84 881	194 859	58 039
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		49	199	(242)

Numericable Group
ETAT COMBINE DES AUTRES ELEMENTS DU RESULTAT GLOBAL

<i>(en milliers d'euros)</i>	2012	2011	2010
Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité	84 881	194 859	58 039
Réserves de conversion	-	-	-
Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente	-	-	-
Ecart actuariels	-	-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les capitaux propres	-	-	-
Autres éléments du résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité	84 881	194 859	58 039

Conformément à la norme IAS 1 *Présentation des états financiers (2007)* (**IAS 1**), le Groupe Combiné, tel que défini en note 1, présente un état combiné des autres éléments du résultat global.

Toutefois, dans la mesure où le Groupe Combiné exerce ses activités exclusivement en France, la devise fonctionnelle et de présentation de toutes les entités du Groupe Combiné est l'euro. Par conséquent, aucune réserve de conversion n'a été constatée aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010.

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 combinaison (voir note 17) et dont la juste valeur ne peut pas être mesurée de manière fiable. 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 combiné du résultat global.

Comme mentionné en note 2.20, le Groupe Combiné comptabilise les gains et pertes actuariels directement dans le compte de résultat. Par conséquent, aucun écart actuariel n'est comptabilisé directement en capitaux propres.

Numericable Group
BILAN COMBINE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
ACTIF				
Ecarts d'acquisition	12	1 458 686	1 458 638	1 458 585
Autres immobilisations incorporelles	13	326 187	346 056	376 793
Immobilisations corporelles	14	1 389 932	1 348 564	1 340 903
Titres mis en équivalence	16	3 377	3 577	3 886
Autres actifs financiers non courants	17	6 831	7 761	7 371
Impôts différés actifs	11	-	-	-
Total de l'actif non courant		3 185 013	3 164 596	3 187 538
Stocks	18	45 609	38 998	33 843
Créances clients et autres créances	19	417 371	362 981	357 090
Autres actifs financiers courants	17	4 034	42	249
Créances d'impôts	11	6	4	276
Trésorerie et équivalents de trésorerie	20	7 996	40 580	30 897
Total de l'actif courant		475 016	442 605	422 355
Actifs destinés à être cédés	30	-	-	270 549
TOTAL ACTIF		3 660 029	3 607 201	3 880 442
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES				
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité		(287 364)	(372 233)	(567 023)
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		33	(57)	(323)
Capitaux propres	21	(287 331)	(372 290)	(567 346)
Passifs financiers non courants	22	2 926 343	2 912 981	3 174 526
Provisions non courantes	23/24	63 973	62 847	48 107
Impôts différés passifs	11	-	-	-
Autres passifs non courants	25	111 266	100 983	110 339
Total des passifs non courants		3 101 582	3 076 811	3 332 972
Passifs financiers courants	22	114 732	191 564	218 748
Provisions courantes	23/24	2 409	8 998	570
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	26	726 033	698 670	683 873
Dettes d'impôts sur les sociétés	11	2 604	3 448	194
Total des passifs courants		845 778	902 680	903 385
Passifs destinés à être cédés	30	-	-	211 432
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		3 660 029	3 607 201	3 880 442

Numericable Group
TABLEAU DE VARIATION COMBINE DES CAPITAUX PROPRES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité	Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	Capitaux propres
Capitaux propres au 1^{er} janvier 2010	(625 075)	4 954	(620 211)
Résultat net	58 039	(242)	57 797
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	348	(5 035)	(4 687)
Autres ajustements	(335)	-	(335)
Capitaux propres au 31 décembre 2010	(567 023)	(323)	(567 346)
Résultat net	194 859	199	195 058
Autres ajustements	(69)	67	(2)
Capitaux propres au 31 décembre 2011	(372 233)	(57)	(372 290)
Résultat net	84 881	49	84 930
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	(12)	41	29
Capitaux propres au 31 décembre 2012	(287 364)	33	(287 331)

Numericable Group
TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE COMBINE

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Résultat net des activités poursuivies	84 930	68 998	26 560
Résultat des sociétés mises en équivalence	199	309	(368)
Amortissements et dépréciations	288 489	312 974	315 054
Gains et pertes sur cessions d'actifs	3 565	4 127	3 095
Autres éléments non monétaires	3 028	(20 081)	(36 448)
Flux net de trésorerie généré par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, résultat financier et impôts sur les sociétés décaissés	380 211	366 326	307 894
Résultat financier	183 516	204 325	222 869
Impôts sur les sociétés décaissés	(856)	1 083	(2)
Variation du besoin en fonds de roulement	(31 911)	5 392	13 961
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	530 960	577 127	544 722
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(299 890)	(251 448)	(246 592)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels	3 816	5 041	8 142
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers	(3 440)	41	(2 802)
Investissements dans des entités comprises dans le périmètre de combinaison	(6)	-	(58 086)
Subventions reçues	14 303	8 713	7 479
Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements	(285 217)	(237 652)	(291 859)
Emissions d'emprunts	830 975	172	54 648
Remboursements d'emprunts	(957 189)	(335 085)	(154 705)
Intérêts décaissés	(152 113)	(154 791)	(169 192)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	(278 327)	(489 705)	(269 249)
Flux net de trésorerie des activités poursuivies	(32 584)	(150 231)	(16 386)
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	156 258	15 196
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(32 584)	6 027	(1 190)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	40 580	34 553	35 743
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	7 996	40 580	34 553

Le flux de trésorerie net des activités cédées ou en cours de cession est détaillé en note 30.

NOTES AUX ETATS FINANCIERS COMBINES

1	Bases de préparation des états financiers combinés	9
2	Principes comptables significatifs	16
3	Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations 28	
4	Evénements significatifs de la période	31
5	Informations sectorielles	33
6	Chiffre d'affaires	33
7	Achats externes	34
8	Autres produits opérationnels	34
9	Autres charges opérationnelles	34
10	Résultat financier	35
11	Impôts sur les sociétés	35
12	Ecarts d'acquisition	38
13	Autres immobilisations incorporelles	38
14	Immobilisations corporelles	40
15	Tests de dépréciation	42
16	Titres mis en équivalence	44
17	Autres actifs financiers courants et non courants	45
18	Stocks	45
19	Créances clients	45
20	Trésorerie et équivalents de trésorerie	47
21	Capitaux propres combinés	47
22	Passifs financiers	48
23	Provisions et passifs éventuels	52
24	Avantages du personnel	57
25	Autres passifs non courants	58
26	Dettes fournisseurs et autres dettes	58

27	Instruments financiers	58
28	Transactions avec les parties liées	63
29	Contrats de location	65
30	Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession 67	
31	Engagements et obligations contractuelles	68
32	Evénements postérieurs à la clôture	70

1 Bases de préparation des états financiers combinés

1.1 Présentation des deux groupes formant Numericable Group

Numericable Group (la « **Société** ») est une société anonyme de droit français, dont le siège social est situé en France et créée en aout 2013. Dans le cadre de l'admission des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société recevra l'apport de deux entités constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Hold S.à.r.l., qui sont des holdings, respectivement sociétés-mères d'Ypso France SAS et d'Altice B2B France SAS. Ypso Holding S.à.r.l, Ypso France SAS et ses filiales sont ci-après désignées « Ypso », Altice Lux Hold S.à.r.l., Altice B2B France SAS et ses filiales sont ci-après désignées « Altice B2B ».

Ypso France SAS

Ypso France SAS, 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 SAS fournit également des services Internet à large bande passante au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

Altice B2B France SAS

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

1.2 Description du contexte

Ypso et Altice B2B (collectivement les « **Deux Groupes** » ou le « **Groupe Combiné** ») sont actuellement des entités sous contrôle commun. Le contrôle des Deux Groupes est assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice. L'objectif des états financiers combinés est de présenter une image fidèle de la situation financière et des actifs et passifs des Deux Groupes, par combinaison des valeurs historiques des actifs, des passifs et des éléments de produits et charges pour chaque exercice présenté dans les états financiers combinés. En conséquence, les états financiers combinés reflètent les actifs, passifs, revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels forment au 31 décembre 2012, 2011 et 2010 deux groupes distincts.

Les états financiers combinés ont été préparés pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 (collectivement les « **Comptes Combinés** ») dans le cadre du projet d'admission à la cotation des actions de Numericable Group (l'« **Offre** »), afin de refléter la combinaison des Deux Groupes.

1.3 Déclaration de conformité et référentiel comptable applicable aux Comptes Combinés

Les Comptes Combinés pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, qui se composent d'un bilan combiné, d'un compte de résultat combiné, d'un état combiné du résultat global, d'un tableau des flux de trésorerie combiné, d'un tableau de variation combiné des capitaux propres combinés 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 2012. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (*International Accounting Standards*), IFRS (*International Financial Reporting Standards*) et leurs interprétations (SIC et IFRIC).

Les Comptes Combinés ont été arrêtés par le Conseil d'Administration de la Société en date du 6 septembre 2013.

1.4 Bases de préparation des Comptes Combinés

Etats financiers IFRS.

Pour la préparation des Comptes Combinés, les principes comptables en vigueur au 31 décembre 2012 ont été appliqués pour tous les exercices présentés dans ces Comptes Combinés.

Ypsos France et Altice B2B France préparent des comptes consolidés distincts, en accord avec les règles et principes comptables français, en application des Règlements n° 99.02 et n° 2005.10 du Comité de la Réglementation Comptable et conformément aux dispositions prévues par les contrats de financement établis avec les banques le 6 juin 2006 et modifiés ultérieurement les 18 juillet 2006, 2 mars 2007 et 24 juin 2008.

Afin de se conformer à ses obligations en matière de reporting liées à l'émission d'obligations à haut rendement (*high yield notes* telles que définies en note 4.1.1), Ypso France SAS prépare également des comptes consolidés conformément aux IFRS.

Lors de la préparation des Comptes Combinés, les états financiers consolidés d'Altice B2B France préparés conformément aux principes comptables français ont été convertis en IFRS et cette conversion a conduit à l'identification des ajustements suivants :

- Les frais d'accès aux services des clients professionnels ont été étalés sur la période d'engagement contractuel, en accord avec la norme IAS 18 *Produits des activités ordinaires* ;
- En IFRS, certains contrats de location d'équipements et de matériels de bureau qualifiés de contrats de location simple ont été analysés comme des contrats de location-financement, en application des critères définis par IAS 17 *Contrats de location* et ont fait l'objet d'un retraitement ;
- En accord avec l'exemption prévue par IFRS 1 *Première application des normes d'information financière internationales*, les opérations de regroupement d'entreprises ayant eu lieu avant le 1^{er} janvier 2010 n'ont pas été retraitées et aucun amortissement des écarts d'acquisition n'a été comptabilisé dans les comptes IFRS à compter de cette date ;
- En IFRS, les coûts de transaction (incluant les coûts d'émission des instruments de dette) qui sont directement imputables à l'acquisition ou l'émission d'un passif financier sont déduits de la valeur comptable du passif financier. Les coûts d'émission de dette sont amortis sur la durée de la dette selon la méthode du taux d'intérêt effectif (par opposition à l'imputation directe en charge financière selon les principes comptables français) ;
- Les variations de juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt (i.e. swaps de taux) ont été directement comptabilisées dans le compte de résultat combinés dans les produits et charges financiers en IFRS alors qu'en principes comptables français, ces instruments sont considérés comme des engagements hors bilan. Les instruments dérivés sur taux d'intérêt apparaissent dans le bilan combiné en IFRS en autres actifs et passifs financiers ;
- Le crédit d'impôt recherche est déterminé sur la base d'un certain montant de dépenses de personnel de R&D éligibles qui sont capitalisées conformément à IAS 38 *Immobilisations incorporelles* (« IAS 38 »). En conséquence, le montant de crédit d'impôt recherche a été étalé de manière proportionnelle sur la durée de vie des coûts capitalisés, soit 3 ans ;
- Certaines charges et certains produits exceptionnels ont été reclassés dans les rubriques du résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (« EBITDA ») et du résultat financier, en fonction de leur nature, dans le compte de résultat combiné IFRS.

Evénements postérieurs à la clôture.

Les Comptes Combinés de Numericable Group ont été préparés sous la responsabilité du Président d'Ypso et d'Altice B2B et arrêtés par le Conseil d'Administration de la Société le 6 septembre 2013 sur la base et en cohérence avec les estimations reflétées dans les comptes consolidés d'Ypso et d'Altice B2B arrêtés au 31 décembre 2012, respectivement les 10 avril 2013 et 18 avril 2013 par le Président d'Ypso et d'Altice B2B. Par conséquent, aucun ajustement n'a été reflété dans les Comptes Combinés pour tout événement postérieur au 18 avril 2013, dans l'objectif de refléter exactement la situation présentée dans les comptes consolidés d'Ypso et Altice B2B à partir desquels les Comptes Combinés sont préparés comme indiqué ci-après, à l'exception des ajustements liés à la conversion en IFRS des états financiers d'Altice B2B préparés conformément aux principes comptables français.

Bases de la combinaison.

Les Comptes Combinés ont été préparés à partir des données et livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés des sous-groupes Ypso et Altice B2B au titre des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010.

Toutes les transactions, tous les soldes, tous les revenus et toutes les charges internes entre les Deux Groupes ont été éliminés afin de préparer les Comptes Combinés, y compris les transactions entre Ypso et Altice B2B et leurs filiales respectives.

Comme décrit ci-dessus, la combinaison des Deux Groupes est considérée comme un regroupement d'entités sous le contrôle commun de Carlyle, Cinven et Altice et les Comptes Combinés reflètent le cumul à la valeur comptable des états financiers d'Ypso et Altice B2B conformément aux principes suivants :

- Conformément à IAS 8 *Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs*, paragraphe 10, la Direction de la Société a exercé son jugement afin de définir et appliquer une politique comptable produisant des informations pertinentes et reflétant la substance économique de la transaction. Par conséquent, la méthode de l'acquisition telle que mentionnée dans IFRS 3 *Regroupements d'entreprises* (« **IFRS 3** ») n'a pas été utilisée pour refléter la combinaison des Deux Groupes. En l'absence de dispositions spécifiques dans le référentiel IFRS pour les transactions entre entités sous contrôle commun, et compte tenu des dispositions en matière de réorganisations et de transactions entre entités sous contrôle commun développées par les normalisateurs américains et britanniques (Accounting Standards Codification Topic 810-10-45-10 and Topic 810-10-55-1B *Consolidation* ainsi que SEC Regulation S-X Article 3A – *Consolidated and Combined Financial Statements*) et britanniques (FRS 6 *Acquisitions and mergers*), les principes applicables à la réorganisation des groupes dans ces deux référentiels ont été retenus et appliqués pour la préparation des Comptes Combinés.
- Ainsi, les Comptes Combinés ont été préparés en agrégeant les états financiers consolidés d'Ypso et d'Altice B2B pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010, à leur valeur comptable historique :
 - Les actifs, passifs, revenus et charges des Deux Groupes, tels qu'extraits des livres comptables des sous-groupes respectifs Ypso et Altice B2B, ont été intégralement agrégés à leur valeur comptable historique et n'ont pas été réévalués ;
 - Les participations ne donnant pas le contrôle ont été maintenues, dans le bilan combiné, à leur valeur comptable, car elles reflétaient initialement la détention de 0,6% de Completel Europe NV (une filiale consolidée par intégration globale dans les comptes consolidés d'Altice B2B France), qui a été rachetée par Altice B2B France pour approximativement 5 millions d'euros en 2010 ;
 - Les capitaux propres combinés ont été obtenus en agrégeant les capitaux propres consolidés des sous-groupes Ypso et Altice B2B ;
 - Aucun écart d'acquisition n'a été constaté et les actifs et passifs nets ont été agrégés à leur valeur comptable historique ; toutefois, les soldes historiques d'écarts d'acquisition des Deux Groupes ont été maintenus à leur valeur comptable dans les Comptes Combinés ;
 - Les impacts des transactions entre les Deux Groupes sur les actifs, passifs, revenus et charges pour les périodes présentées ont été éliminés ;
 - Les dettes subordonnées souscrites envers les actionnaires ultimes et figurant au passif d'Ypso Holding et Altice B2B Lux ont été classées directement en capitaux propres dans la mesure où elles sont destinées à être apportées à Numericable Group par les actionnaires dans le cadre de la réorganisation envisagée et ensuite capitalisées.

Concernant la présentation des informations comparatives, l'information comparative au titre de l'exercice 2010 a été ajustée pour refléter le cumul au début du premier exercice présenté, soit au 1^{er} janvier 2010, date à laquelle les deux Groupes étaient sous contrôle commun.

1.5 Liste des entités incluses dans la combinaison

Filiales

Les entités formant la Combinaison sont des sociétés dans lesquelles les Deux Groupes ont une participation majoritaire à travers Ypso et Altice B2B, c'est-à-dire des entités dans lesquelles les Deux Groupes ont le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles pour tirer des avantages de leurs activités, et sont incluses dans la combinaison. Le contrôle est démontré quand le Groupe Combiné 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 Combinés 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 combiné des capitaux propres du Groupe Combiné.

Participations

Les participations sur lesquelles le Groupe Combiné 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 combiné, à partir de la date à laquelle l'influence notable débute jusqu'à celle où cette influence notable cesse.

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, les Comptes Combinés résultent de la combinaison des entités suivantes :

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010	Pourcentage de contrôle			Pourcentage de prise d'intérêt		
			2012	2011	2010	2012	2011	2010
<i>Entités formant le sous-groupe Ypsa</i>								
Ypsa Holding S.à.r.l	37, rue d'Anvers, L-1130 Luxembourg	Société mère	N/A			N/A		
Ypsa France SAS	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Numericable SAS	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EST Vidéocommunication	14 rue des Mercuriales – 67450 Lampertheim	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
NC Numericable SAS (ex-NOOS SA)	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ENO SPRL (Belgium)	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Numericable Finance & Co. SCA	13-15, avenue de la Liberté, L-1931 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
ENO HOLDING (Belgium)	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	-	100%	100%	-
TME France SA	Fort de Tourneville – 55, rue du 329 ^{ème} – 76600 Le Havre	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coditel Debt (Luxembourg)	121, avenue de la Faïencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ypsa Finance (Luxembourg)	121, avenue de la Faïencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	-	100%	100%	-
Sequalum Participation (1)	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	79,22%	79,22%	95%	79,22%	79,22%
Sequalum SAS (1)	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	79,22%	79,22%	95%	79,22%	79,22%
Alsace Connexia Participation SAS	40-42 Quai du point du jour - 92100 Boulogne	Mise en équivalence	38,15 %	38,15%	38,15%	38,15%	38,15%	38,15%
<i>Entités formant le sous-groupe Alice B2B</i>								
Alice B2B Lux S.à.r.l	37, rue d'Anvers, L-1130 Luxembourg	Société mère	N/A			N/A		

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010	Pourcentage de contrôle			Pourcentage de prise d'intérêt		
			2012	2011	2010	2012	2011	2010
Altice B2B France SAS	102 Avenue des Champs Elysées 75008 Paris	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Altitude Telecom SAS (2)	11 Cours Valmy – Tour Pacific – 92977 Paris La Defense	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Completel SAS	5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
B3G SA (2)	15 Rue Auber 75009 Paris	Consolidation par intégration globale	N/A	N/A	100%	N/A	N/A	100%
B3G Online (2)	15 Rue Auber 75009 Paris	Consolidation par intégration globale	N/A	N/A	100%	N/A	N/A	100%
B3G NV	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- (1) Le Groupe Combiné a acquis, en janvier 2012, les actions de Sequalum Participation qui étaient détenues par Eiffage (15,78%). Après cette opération, le Groupe Combiné détenait 95% de Sequalum Participation.
- (2) Les entités Altitude Telecom, B3G SA et B3G Online ont été fusionnées en 2011 dans Completel SAS.

1.6 Hypothèse de continuité d'exploitation

Le Groupe Combiné 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 Combiné et la proportion importante des passifs financiers par rapport au total des capitaux propres combinés, ainsi que la charge financière significative liée au coût de l'endettement.

A l'heure actuelle, le Groupe Combiné assure le service de sa dette et finance ses investissements à travers les liquidités nettes générées par ses activités opérationnelles. En outre, les accords passés par le Groupe Combiné dans le cadre de ses contrats de crédit obligent le Groupe Combiné à se conformer à certains ratios de liquidité et à maintenir certains niveaux de liquidité.

Par ailleurs, comme expliqué en Note 32, le Groupe Combiné a procédé en juillet et en août 2013 au refinancement de ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe Combiné de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Dans ces conditions et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la Direction du Groupe Combiné considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des Comptes Combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010 ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Par conséquent, les Comptes Combinés du Groupe Combiné pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010 ont été préparés dans l'hypothèse de continuité d'exploitation.

2 Principes comptables significatifs

2.1 Principes de préparation des Comptes Combinés

Normes et interprétations appliquées par le Groupe Combiné au 31 décembre 2012

Hormis les principes de combinaison décrits dans la note 1, les principes comptables de comptabilisation et d'évaluation suivis pour préparer les Comptes Combinés au 31 décembre 2012 sont les mêmes que ceux suivis pour les états financiers consolidés d'Ypso, établis conformément aux normes IFRS. Des ajustements ont été nécessaires pour convertir les états financiers consolidés d'Altice B2B (établis conformément aux principes comptables français) aux IFRS (voir la note 1.4).

Comme indiqué dans la note 1, les Comptes Combinés sont établis en conformité avec les normes comptables internationales IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne (UE), dont l'application est obligatoire depuis le 31 décembre 2012. 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 Combinés. Ils sont disponibles sur le site Web suivant :

http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_en.htm

Les normes et interprétations adoptées par l'Union européenne dont l'application est obligatoire au 31 décembre 2012, sont similaires aux normes et interprétations publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), à l'exception du détournage 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 2012. Cependant, ces normes et interprétations ne sont pas applicables au Groupe Combiné au 31 décembre 2012. Par conséquent, les Comptes Combinés sont établis également en conformité avec les normes et interprétations IFRS, telles que publiées par l'IASB.

Les textes d'application obligatoire à compter du 1^{er} janvier 2012 n'ont pas eu d'impact significatif sur les Comptes Combinés à cette date.

Textes d'application obligatoire postérieurement au 31 décembre 2012 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 Combinés, mais elles ne sont pas encore obligatoires. Le Groupe Combiné a donc décidé de ne pas les appliquer de façon anticipée.

- IAS 27 (révisée en 2011) *Etats financiers individuels* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« IAS 27 révisée »)

Cette norme définit les dispositions relatives à la comptabilisation et aux informations à fournir des états financiers individuels, qui sont des états financiers préparés par une société mère, ou un investisseur d'une coentreprise ou d'une entreprise associée, lorsque ces investissements sont comptabilisés à leur coût d'acquisition ou en conformité avec IAS 39. La norme établit également le traitement comptable des dividendes, ainsi que d'autres obligations d'information à publier.

- IAS 28 (révisée en 2011) *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« IAS 28 révisée »)

Cette norme est relative à la comptabilisation selon la méthode de la mise en équivalence des entités sous influence notable et sous contrôle conjoint (*joint ventures*).

Certaines clarifications ont été apportées pour la comptabilisation des variations des pourcentages d'intérêts (sans prise ou perte de contrôle des filiales). Les informations à fournir sont désormais couvertes par IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*.

- IFRS 10 *Etats financiers consolidés* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« IFRS 10 »)

IFRS 10 remplace SIC 12 *Consolidation – Entités ad hoc* et IAS 27 pour la partie relative aux états financiers consolidés. Cette norme traite de la consolidation d'entités qu'elles soient des filiales ou des entités ad hoc, pour lesquelles elle redéfinit la notion de contrôle, base de la consolidation.

- IFRS 11 : *Partenariats* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« **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 Combiné et (ii) les *joint operations* : chaque partie a des droits directs dans les actifs et des obligations directes sur les passifs de l'entité, à comptabiliser conformément à l'accord contractuel.

- IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« **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.

- IFRS 13 *Evaluation de la juste valeur* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné) (« **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*.

- IAS 19 (révisée en 2011) *Avantages du personnel* (applicable au 1^{er} janvier 2013 au plus tard pour le Groupe Combiné) (« **IAS 19** »)

Les principaux changements résultant de cette révision sont les suivants :

- comptabilisation des écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global », ce qui entraînera un changement de méthode comptable car le Groupe Combiné comptabilise au 31 décembre 2012 les écarts actuariels directement au compte de résultat ; et
- la modification du mode de calcul de la composante financière, avec la suppression du rendement attendu des autres actifs de couverture, ce qui ne devrait pas avoir d'effet significatif sur les comptes du Groupe Combiné ;
- comptabilisation immédiate des coûts des services passés non acquis en résultat, ce qui ne devrait pas avoir d'effet significatif sur les comptes du Groupe Combiné.

Les autres amendements et interprétations non encore adoptés au 31 décembre 2012 par le Groupe Combiné sont les suivants :

- Amendements d'IAS 1 *Présentation des autres éléments du résultat global* et *Etats financiers individuels* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné)
- IFRIC 20 *Frais de découverte engagés pendant la phase de production d'une mine à ciel ouvert* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné) (« **IFRIC 20** »)
- Amendements d'IFRS 7 *Informations à fournir – Compensation des actifs et passifs financiers* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné)
- Amendements d'IAS 32 *Compensation des actifs et passifs financiers* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné)

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

- Amendements d'IAS 12 *Impôts différés : recouvrement des actifs sous-jacents* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné)
- Amendements d'IFRS 1 *Hyperinflation grave et suppression des dates d'application fermes pour les nouveaux adoptants* (applicable au 1^{er} janvier 2013 pour le Groupe Combiné)

La Direction évalue actuellement l'impact potentiel de l'application de ces normes, interprétations et amendements sur le compte de résultat combiné, l'état combiné de la situation financière, le tableau des flux de trésorerie combiné et le contenu des notes annexes des Comptes Combinés mais à ce stade, n'anticipe pas d'impact significatif lié à l'application de ces normes, interprétations et amendements.

Les Comptes Combinés 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 Combinés sont présentés en euros – monnaie fonctionnelle et de présentation des Deux Groupes. 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 Combiné 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 notre 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 Combiné. 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 combinaison.

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 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, si la contrepartie reçue est inférieure aux coûts directs de vente engagés afin de nouer la relation contractuelle.
- 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 Combiné 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 de location. A la clôture de l'exercice, le produit constaté d'avance correspond au produit de la location du réseau non encore comptabilisé en chiffre d'affaires.

2.5 Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations

Le sous-total « Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations » ou « EBITDA » est présenté dans le compte de résultat combiné 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 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 combiné 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 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 combiné ;
- produits d'intérêts liés à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie ;

L'effet d'actualisation des provisions liées aux régimes de retraite sont comptabilisées dans le compte de résultat combiné, au poste « Charges de personnel ».

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. Etant donné que le Groupe Combiné entend communiquer ses résultats et réaliser son reporting sur cette base à l'avenir, trois secteurs opérationnels ont été identifiés :

- Activités B2C
- Activités B2B
- Services de vente en gros ou *Wholesale*

Activités B2C

Le Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 combiné, sauf si elle est liée à des éléments constatés en capitaux propres, auquel cas elle est comptabilisée en capitaux propres.

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 Combiné 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 combinaison comptabilisent 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. 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 Combiné 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 combiné 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 3, 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 Combiné en échange du contrôle de l'entreprise acquise. L'écart d'acquisition créé 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, moins 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 combiné. 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 Combiné 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 (telle que révisée en 2008), 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 combiné. Les pertes de valeur relatives à ces écarts d'acquisition sont présentées sur la ligne « Amortissements et dépréciations » du compte de résultat combiné.

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 15.

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 Combiné 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 une entité 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. L'entité 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, la société a 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 pas applicable, sauf dans le cas du 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 Combiné, 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 doit être achevée dans un délai de 6 ans), puis assurer l'entretien et l'exploitation du réseau en respectant une norme spécifique pendant 25 ans. A la fin de la 25^e année, l'accord prendra fin.

Sequalum prend en charge la construction pour le compte du département des Hauts-de-Seine en échange d'une immobilisation incorporelle (c'est-à-dire le droit de collecter des recettes auprès des utilisateurs du réseau). Conformément à IAS 38, Sequalum comptabilise l'immobilisation incorporelle au coût (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	Modèle 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/créance financière

2.12 Immobilisations corporelles

La valeur des immobilisations corporelles est égale à leur coût d'acquisition diminué des amortissements et dépréciations cumulés.

Les terrains ne font pas l'objet d'amortissements. Les bâtiments et les locaux font l'objet d'un amortissement linéaire sur 20 ans.

Les composants significatifs des immobilisations corporelles et dont la durée d'utilité est différente font l'objet d'une comptabilisation et d'un amortissement séparés. Concernant le réseau et le matériel technique, les amortissements et les dépréciations sont calculés linéairement et les principales durées sont les suivantes :

<i>Réseau et équipements techniques</i>	<i>Méthode</i>	<i>Durée</i>
Nœuds du réseau	Linéaire	10 à 15 ans
Câbles optiques	Linéaire	15 à 30 ans
Installations d'ingénierie	Linéaire	20 à 40 ans
Liaisons	Linéaire	5 ans
Terminaux numériques	Linéaire	3 à 5 ans
Mobilier	Linéaire	5 à 10 ans
Agencements	Linéaire	8 à 10 ans
Equipements de transport	Linéaire	2 à 5 ans
Equipements de bureau	Linéaire	3 à 5 ans
Equipements informatiques	Linéaire	3 à 5 ans

La plus-value ou moins-value lors de la cession d'une immobilisation corporelle, qui correspond à l'écart entre le produit constaté au titre de la cession et la valeur comptable de l'immobilisation, est comptabilisée parmi les « Autres produits ou charges opérationnels » au compte de résultat combiné.

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 Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 Combiné est le locataire

Les actifs détenus dans le cadre de contrats de location-financement sont initialement comptabilisés comme des actifs du Groupe Combiné 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 Combiné 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, que sont, pour le Groupe Combiné, « 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 combiné 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 Combiné 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 aux 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 Combiné. 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 combiné.

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.

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 Combiné 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

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 combiné.

2.19 Instruments dérivés

Les instruments dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date où le contrat correspondant est conclu, puis réévalués à la juste valeur.

Des swaps de taux d'intérêt et des caps permettent de gérer l'exposition aux taux d'intérêt. L'objectif est de convertir des instruments financiers à taux d'intérêt variable en instruments à taux fixe. Ces contrats ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture telle que définie par IAS 39, car il n'existe aucune appellation ou documentation sur une quelconque relation de couverture lorsqu'ils sont conclus. Les variations de la juste valeur de ces instruments dérivés sont comptabilisées immédiatement en résultat parmi les produits ou les charges financières.

2.20 Avantages du personnel, provisions et passifs éventuels

Des provisions sont constituées lorsque le Groupe Combiné 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 Combiné 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 combiné, et comptabilisés lorsqu'il sont supportés.

Les obligations du Groupe Combiné 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 *Avantages du personnel* (« IAS 19 ») 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 au compte de résultat combiné.

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 Combiné 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 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 Combinés.

3 Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations

L'établissement des Comptes Combinés 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 Combinés 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 Combiné.

La valorisation de certains actifs et passifs lors de la préparation de ces Comptes Combinés se fonde notamment sur certaines hypothèses, en particulier pour les éléments suivants :

- Comptabilisation 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, la durée de vie statistique du client est estimée et le produit est généralement comptabilisé linéairement pendant la durée d'engagement contractuel, qui est calculé d'après des données statistiques historiques dès l'entrée en vigueur 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 Combiné 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 13 présente le montant des coûts capitalisés et incorporés au coût de l'actif dans le bilan combiné.
- Juste valeur des instruments financiers (voir la note 27.3) : 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 et 11) : les actifs d'impôt différé concernent principalement des déficits fiscaux reportables non réalisés et des différences temporelles déductibles entre les valeurs comptabilisées et les bases fiscales des actifs et des passifs. Les actifs relatifs aux reports de pertes fiscales sont comptabilisés s'il est probable que le Groupe Combiné enregistre ultérieurement des bénéfices imposables sur lequel ces déficits fiscaux pourront être imputés. Un examen approfondi est nécessaire pour évaluer la capacité du Groupe Combiné 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 Combiné dans un avenir proche sont analysés afin de calculer la probabilité d'utilisation future des déficits fiscaux reportables. Aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, les pertes importantes cumulées au cours des derniers exercices ont amené la Direction à considérer qu'il était peu probable qu'il y ait un bénéfice imposable futur sur lequel imputer les déficits fiscaux reportables non utilisés. L'application de ce principe a conduit à l'absence de comptabilisation d'un actif d'impôt différé aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010.
- Tests de dépréciation (voir les notes 2.10 et 15) : 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 2012, 2011 et 2010, les hypothèses utilisées pour calculer la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie auxquelles l'écart d'acquisition a été affecté étaient les suivantes :

CGU « Opérations B2C »	2012	2011	2010
Durée de la période de projection	8 ans	8 ans	8 ans
Taux d'actualisation	7,56%	8,18%	8,02%
Taux de croissance hors période de projection pour la valeur finale	1,75%	1,75%	1,50%
CGU « Opérations B2B » et « Wholesale »	2012	2011	2010
Durée de la période de projection	6 ans	6 ans	6 ans
Taux d'actualisation	9,42%	10,25%	9,77%
Taux de croissance à l'infini hors période de projection pour la valeur finale	1,00%	1,00%	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 pour des périodes respectives de 6 et 8 ans. La période de projection relativement longue pour l'estimation des flux de trésorerie futurs est justifiée par la relation contractuelle de longue durée avec les clients. 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 et le niveau d'investissement d'amélioration des infrastructures de réseaux. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.

4 Événements significatifs de la période

4.1 Exercice clos le 31 décembre 2012

4.1.1 Emissions obligataires

En 2012, Ypso France SAS a procédé à plusieurs émissions obligataires afin de refinancer une partie de sa dette financière existante.

En février 2012, Ypso France SAS 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 d'Ypso France SAS, 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, Ypso France SAS 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 2012), 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, Ypso France SAS 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 de Ypso France SAS, 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.

Ypso France SAS 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 des 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 (soit un coût de financement supplémentaire de 3,8 millions d'euros en 2012, comme indiqué la note 10) ;
- 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 combiné 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 combiné pour la période close le 31 décembre 2012.

4.1.2 Rachat du réseau de Nice

En avril 2012, le Groupe Combiné 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%.

4.1.3 Contrôles fiscaux

Au cours du troisième trimestre 2012, les contrôles fiscaux mentionnés à la note 11.5 ont été étendus à l'exercice 2010. Les redressements relatifs aux exercices 2005 à 2009 ont été réduites.

Au 31 décembre 2012, le montant de la provision comptabilisée en rapport avec ces contrôles fiscaux n'a pas été réévalué car le risque financier lié aux redressements pour l'exercice 2010 sera probablement équivalent aux réductions consenties par l'administration pour les redressements portant sur les exercices 2005 à 2009.

4.2 Exercice clos le 31 décembre 2011

4.2.1 Cession de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg

En 2010, le processus de cession des filiales Coditel Belgium et Coditel Luxembourg a été initié par la Direction. Le 19 mai 2011, le Groupe Combiné a conclu un accord de cession des actions de ces filiales avec Altice, l'un de ses actionnaires, Deficom et Apax Partners, des parties non liées afin de céder ses activités en Belgique et en Luxembourg. Toutes les actions restantes de Coditel Belgium et Coditel Luxembourg ont été transférées le 30 juin 2011 à Coditel Holding S.A., entité située au Luxembourg et détenue par Altice, Deficom et Apax MidMarket. Les produits de la vente de Coditel s'élèvent à environ 369 millions d'euros.

Conformément à la norme IFRS 5, cette cession a été traduite comme suit dans les Comptes Combinés :

- Les résultats de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg sont présentés séparément au compte de résultat combiné en « Résultat net des activités en cours de cession » pour les exercices 2010 et 2011 ;
- les flux de trésorerie de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg sont présentés séparément au tableau des flux de trésorerie combiné en « Flux de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession » pour 2010 et de 2011.

Les effets de l'application de la norme IFRS 5 sont détaillés dans la note 30.

4.2.2 Restructuration

En 2011, la fusion entre Altitude Telecom et Completel SAS a débouché sur un plan de restructuration qui concernait environ 135 personnes.

Les coûts de ce plan s'élevaient à 4 millions d'euros en 2011 et une provision de 4 millions d'euros a été enregistrée au 31 décembre 2011 afin de faire face à toutes les charges prévues pour 2012.

4.3 Exercice clos le 31 décembre 2010

4.3.1 Acquisition d'Altitude Telecom

Le 29 décembre 2010, le Groupe Combiné a acquis toutes les actions d'Altitude Telecom, opérateur de réseau présent principalement dans l'ouest de la France. Le rachat, qui portait sur un montant d'environ 58 millions d'euros, a été principalement financé par un nouvel emprunt dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, la « tranche C », pour un montant de 45 millions d'euros.

Cette opération s'est traduite par un écart d'acquisition de 49 millions d'euros en 2010.

4.3.2 Contrôles fiscaux

Comme expliqué dans la note 11.5, des filiales du Groupe Combiné (Ypso France SAS, NC Numericable SAS, Numericable SAS, Est Videocommunication et Completel SAS) ont fait l'objet de contrôles par l'administration fiscale française. En 2010, ces contrôles fiscaux ont été étendus aux exercices situés entre le 31 décembre 2007 et le 31 décembre 2009.

5 Informations sectorielles

Comme expliqué dans la note 2.7, le Groupe Combiné a recensé trois secteurs opérationnels :

- Activités B2B
- Activités B2C
- Wholesale

Les tableaux suivants présentent, pour chaque période, la contribution de chaque secteur aux postes du compte de résultat combiné (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 2012 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total 2012
Chiffre d'affaires	832 568	324 506	211 476	(66 125)	1 302 425
Achats externes	(386 060)	(178 420)	(103 766)	66 125	(602 121)
Charges de personnel	(77 592)	(57 186)	(6 697)	-	(141 475)
Impôts et taxes	(19 902)	(7 569)	(4 926)	-	(32 396)
Provisions	(5 658)	(1 676)	(380)	-	(7 715)
Autres produits opérationnels	68 096	21 108	26	-	89 229
Autres charges opérationnelles	(16 030)	(1 148)	-	-	(17 178)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	395 422	99 615	95 732	-	590 769

<i>Exercice 2011 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total 2011
Chiffre d'affaires	835 256	331 099	201 134	(60 632)	1 306 856
Achats externes	(385 001)	(196 681)	(100 647)	60 632	(621 697)
Charges de personnel	(73 451)	(60 975)	(6 609)	-	(141 034)
Impôts et taxes	(18 884)	(5 697)	(3 694)	-	(28 275)
Provisions	(5 269)	(3 286)	598	-	(7 957)
Autres produits opérationnels	60 175	20 147	89	-	80 412
Autres charges opérationnelles	(14 437)	(10 640)	-	-	(25 077)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	398 390	73 967	90 872	-	563 229

<i>Exercice 2010 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total 2010
Chiffre d'affaires	836 802	253 353	159 825	(41 285)	1 208 695
Achats externes	(356 409)	(150 266)	(92 413)	41 285	(557 803)
Charges de personnel	(74 815)	(47 219)	(5 137)	-	(127 170)
Impôts et taxes	(21 437)	(5 283)	(3 411)	-	(30 131)
Provisions	(16 715)	537	(538)	-	(16 716)
Autres produits opérationnels	46 637	17 300	386	-	64 324
Autres charges opérationnelles	(16 659)	(10 676)	1	-	(27 334)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	397 405	57 746	58 714	-	513 865

6 Chiffre d'affaires

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

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Chiffres d'affaires B2C	826 171	830 299	832 566
Chiffres d'affaires B2B	323 201	328 235	252 573
Chiffre d'affaires Wholesale	153 053	148 323	123 556
Chiffre d'affaires total	<u>1 302 425</u>	<u>1 306 856</u>	<u>1 208 695</u>

7 Achats externes

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

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Coûts du contenu télévisuel, de l'Internet et de la téléphonie	(332 853)	(345 603)	(324 751)
Sous-traitance et achats de services	(90 752)	(91 908)	(70 129)
Marketing	(30 120)	(30 993)	(22 197)
Honoraires	(31 936)	(31 962)	(31 619)
Redevances et licences versées	(12 089)	(12 810)	(14 031)
Droits de passage versés	(15 316)	(15 983)	(14 241)
Loyers et charges locatives	(25 790)	(26 224)	(20 900)
Energie	(23 938)	(22 789)	(19 868)
Créances douteuses	(9 173)	(10 048)	(9 993)
Frais postaux	(4 378)	(4 676)	(5 158)
Frais de transport	(4 286)	(4 643)	(3 155)
Frais de réparation et de maintenance	(11 911)	(13 321)	(10 577)
Charges opérationnelles diverses	(9 579)	(10 736)	(11 184)
Achats externes	<u>(602 121)</u>	<u>(621 696)</u>	<u>(557 803)</u>

8 Autres produits opérationnels

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

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Production immobilisée ^(a)	82 217	64 002	52 537
Produits de cessions d'actifs	3 817	5 042	8 142
Autres ^(b)	3 195	11 368	3 645
Autres produits opérationnels	<u>89 229</u>	<u>80 412</u>	<u>64 324</u>

(a) La production immobilisée concerne des travaux sur le réseau effectués par des employés du Groupe Combiné en vue de l'accroissement des activités de modernisation du réseau câblé.

(b) En 2011, ce poste incluait une amende de 10 millions d'euros payée par France Télécom. En mars 2011, le Tribunal de Paris a condamné France Télécom en raison d'entraves à la concurrence sur le marché de l'ADSL en 2001 et 2002.

9 Autres charges opérationnelles

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

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Valeur nette comptable des actifs cédés	(7 382)	(10 003)	(11 500)
Honoraires payées dans le cadre des opérations de refinancement	(7 372)	(3 526)	(1 050)
Frais de gestion payées à nos actionnaires	(2 424)	(11 509)	(14 651)
Charges opérationnelles diverses	-	(39)	(133)
Autres charges opérationnelles	(17 178)	(25 077)	(27 334)

Des frais de gestion ont été payés à nos actionnaires Altice, Cinven et Carlyle en échange de la prestation de certains services de gestion, de financement et de conseil.

10 Résultat financier

Les résultats financiers aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010 peuvent être analysés comme suit :

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Produits d'intérêt reçus sur trésorerie et équivalents de trésorerie	106	479	635
Autres produits d'intérêt	4 220	729	173
Produits d'intérêt	4 326	1 208	808
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	-	26 982	48 468
Charges d'intérêt sur financement, déterminées sur la base du taux d'intérêt effectif	(183 057)	(204 326)	(223 530)
Intérêts financiers relatifs à la dette financière brute	(183 057)	(177 343)	(175 062)
Autres charges financières	(32 699)	(9 883)	(4 162)
Résultat financier	(211 430)	(186 019)	(178 416)

Au 31 décembre 2012, les autres charges financières peuvent être ventilées comme suit :

- Waiwer Fee relatifs au refinancement de la dette de 17,4 millions d'euros ;
- amortissement des frais payés pour la mise en place des nouveaux prêts (C-One, C-Two A et C-Two B) à hauteur de 3,8 millions d'euros évalués selon la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- provisions pour risques financiers à hauteur de 1,9 million d'euros.

Au 31 décembre 2012, les autres produits d'intérêts incluent principalement le premier paiement de 2,8 millions d'euros reçu dans le cadre de l'indemnisation demandée après la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (voir la note 27.3).

11 Impôts sur les sociétés

11.1 Charge d'impôts sur les sociétés

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

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Charge d'impôts courants	(2 486)	(13 387)	(3 841)
Charge d'impôts différés	-	-	-
Charge d'impôts	(2 486)	(13 387)	(3 841)

11.2 Réconciliation entre le taux effectif d'impôt et le taux théorique d'impôt

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Résultat net avant impôt	87 416	82 385	30 401
A déduire : Résultat des sociétés mises en équivalence	199	309	(368)
	87 615	82 694	30 033
Taux d'impôt sur les sociétés en France	34,43%	34,43%	34,43%
Charge d' impôts calculée au taux de 34,43%	(30 166)	(28 471)	(10 340)
 Réconciliation des charges d'impôts			
Effet des revenus exonérés d'impôt et effet des dépenses non déductibles sur le bénéfice avant impôt (1)	(13 830)	(8 696)	24 724
Effet des déficits fiscaux non reconnus comme impôt différé actif	41 083	23 731	(18 438)
Crédit d'impôt recherche (ou « CIR »)	420	54	322
Effet des autres différences	8	(3)	(107)
Charges d' impôts comptabilisées en résultat	(2 486)	(13 387)	(3 840)
Taux effectif d'impôt(2)	2,84%	16,19%	12,79%

Le taux d'imposition de référence pour les rapprochements de 2012, 2011 et 2010 ci-dessus est le taux d'impôt sur les sociétés de 34,43 % payable par les entreprises en France sur les bénéfices imposables en vertu du code des impôts en vigueur.

- (1) Concernant le 31 décembre 2012, il correspond principalement aux charges d'intérêts non déductibles selon les règles de capitalisation restreinte (9,9 millions d'euros).
- (2) La réduction du taux effectif d'impôt entre 2011 et 2012 s'explique principalement par le fait que l'augmentation de la provision liée aux contrôles fiscaux (voir la note 11.5) en 2011 a été enregistrée en impôt sur les sociétés (10 millions d'euros).

11.3 Actifs et passifs d'impôt courants

Les actifs d'impôt exigibles aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010 n'étaient pas significatifs.

L'impôt sur les sociétés exigible, qui figure au poste « Passifs d'impôt courants », s'élève respectivement pour les exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 à 2 604 milliers d'euros, 3 448 milliers d'euros et 194 milliers d'euros.

11.4 Impôts différés actifs non reconnus

Au 31 décembre 2012, les déficits fiscaux reportables cumulés s'élevaient à 2 302 millions d'euros, ce qui représentait un actif d'impôt de 790 millions d'euros. L'actif d'impôt correspondant aux déficits fiscaux reportables n'a pas été comptabilisé dans les Comptes Combinés, car sa récupération dépend des bénéfices futurs qui sont incertains.

Le total des déficits fiscaux reportables peut être ventilé comme suit :

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Ypso France et ses filiales	1 852 028	1 846 090	1 819 782
Altice B2B France et ses filiales	402 544	448 713	492 449
Ypso Holding Lux et Altice B2B Lux	47 785	235 890	235 328
Total des déficits fiscaux reportables	2 302 357	2 530 693	2 547 559
Impôt différé actif non reconnu	790 212	859 028	864 864

Il inclut des pertes contestées par l'administration fiscale (56 millions d'euros au 31 décembre 2012).

11.5 Contrôles fiscaux

Certaines filiales du Groupe Combiné, Ypso France SAS, NC Numericable SAS, Numericable SAS, Est Videocommunication et Completel SAS font l'objet d'un contrôle fiscal par l'administration fiscale française pour les exercices clos du 31 décembre 2007 au 31 décembre 2010. Par conséquent, une provision pour risque fiscal d'un montant de 25,1 millions d'euros est comptabilisé au 31 décembre 2012 (27,0 millions d'euros au 31 décembre 2011 et 15,7 millions d'euros au 31 décembre 2010).

12 Ecarts d'acquisition

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Montant comptabilisé, net			
Solde au début de l'exercice	1 458 638	1 458 585	1 618 485
Ecarts d'acquisition reconnus au cours de la période (1)	48	53	50 295
Cession de Coditel	-	-	(210 195)
Solde à la clôture de l'exercice (2)	<u>1 458 686</u>	<u>1 458 638</u>	<u>1 458 585</u>

(1) En 2010, l'écart d'acquisition supplémentaire de 50,3 millions d'euros s'explique principalement par l'acquisition d'Altitude Telecom (comme indiqué dans la note « Evénements significatifs ») pour un montant de 49,4 millions d'euros.

En janvier 2012, le groupe a acquis les actions de Sequalum Participation détenues par Eiffage (15,78%). Suite à cette opération, le groupe détient 95% du capital de Sequalum Participation. Le prix d'achat était de 6 mille euros pour une quote part de capitaux acquise négative de 41 mille euros. Cette opération a engendré la comptabilisation d'un écart d'acquisition supplémentaire de 48 mille euros en 2012.

Le Groupe Combiné est le résultat d'une série d'acquisitions. Ainsi, au 31 décembre 2012, l'écart d'acquisition peut être ventilé comme suit :

Valeur nette comptable (en milliers d'euros)

Activités B2C	984 583
Activités B2B	474 103
Total	1 458 686

13 Autres immobilisations incorporelles

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles	Total
Valeur brute					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	5 384	649 724	35 949	39 392	730 449
Acquisitions	464	53 749	2 219	4 384	60 817
Reclassements	-	66	3 862	(3 929)	-
Application d'IFRIC 12*	-	17 195	-	-	17 195
Solde au 31 décembre 2012	<u>5 848</u>	<u>720 735</u>	<u>42 030</u>	<u>39 847</u>	<u>808 462</u>
Amortissements et dépréciations cumulés					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	(2 043)	(322 439)	(34 690)	(25 222)	(384 393)
Amortissements	(1 199)	(78 726)	-	(6 190)	(86 115)
Reclassements	-	(12 299)	-	541	(11 758)
Application d'IFRIC 12*	-	(9)	-	-	(9)
Solde au 31 décembre 2012	<u>(3 242)</u>	<u>(413 473)</u>	<u>(34 690)</u>	<u>(30 871)</u>	<u>(482 275)</u>
Valeur comptable nette					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	3 341	327 285	1 259	14 170	346 056
Solde au 31 décembre 2012	<u>2 606</u>	<u>307 262</u>	<u>7 340</u>	<u>8 976</u>	<u>326 187</u>

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles	Total
Valeur brute					
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	3 263	592 171	35 871	49 809	681 114
Acquisitions	2 121	29 352	78	4 048	35 599
Reclassements	-	28 242	-	(14 464)	13 778
Cessions	-	(41)	-	-	(41)

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Solde au 31 décembre 2011	5 384	649 724	35 949	39 392	730 449
Amortissements et dépréciations cumulés					
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	(760)	(246 133)	(34 660)	(22 767)	(304 323)
Amortissements	(1 283)	(71 619)	(30)	(7 158)	(80 090)
Reclassements	-	(4 687)	-	4 703	16
Cessions	-	-	-	-	-
Solde au 31 décembre 2011	(2 043)	(322 439)	(34 690)	(25 222)	(384 393)
Valeur comptable nette					
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	2 503	346 038	1 211	27 041	376 793
Solde au 31 décembre 2011	3 341	327 285	1 259	14 170	346 056

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles	Total
Valeur brute					
Solde au 1 ^{er} janvier 2010	7 771	573 245	33 944	23 492	638 453
Acquisitions	2 134	18 993	-	10 996	32 124
Regroupements d'entreprises	8	4 067	30	15 321	19 426
Cession de Coditel	(6 650)	(2 855)	-	-	(9 505)
Reclassements	-	(1 279)	1 897	-	618
Solde au 31 décembre 2010	3 263	592 171	35 871	49 809	681 114
Amortissements et dépréciations cumulés					
Solde au 1 ^{er} janvier 2010	(5 372)	(255 933)	(33 700)	(5 982)	(300 987)
Amortissements	(535)	(69 588)	-	(6 151)	(76 274)
Regroupements d'entreprises	(8)	(3 673)	-	(4 858)	(8 539)
Cession de Coditel	5 155	2 373	-	-	7 528
Reclassements	-	80 688	(960)	(5 777)	73 951
Solde au 31 décembre 2010	(760)	(246 133)	(34 660)	(22 767)	(304 320)
Valeur comptable nette					
Solde au 1 ^{er} janvier 2010	2 400	317 309	244	17 510	337 463
Solde au 31 décembre 2010	2 503	346 038	1 211	27 041	376 793

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.

(*) Comme expliqué dans la note 2.11, le Groupe Combiné a appliqué l'interprétation de la norme IFRIC 12 en 2012 en ce qui concerne le contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (Délégation de Service Public 92).

L'application de cette interprétation a eu les incidences suivantes sur le bilan combiné:

- 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 combiné.

14 Immobilisations corporelles

(en milliers d'euros)

	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisa- tions en cours	Autres	Total
Valeur brute						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	1 321	70 154	2 459 782	91 739	99 488	2 722 484
Acquisitions	1	4 083	244 244	2 470	8 934	259 732
Regroupements d'entreprises	-	-	-	-	-	-
Cessions	-	(1 496)	(31 058)	-	(625)	(33 179)
Reclassements	-	69 435	(62 919)	(4 087)	(2 522)	(93)
Application d'IFRIC 12	-	-	(8 095)	(9 100)	-	(17 195)
Solde au 31 décembre 2012	1 322	142 176	2 601 954	81 022	105 275	2 931 749
Amortissements et dépréciations cumulés						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	0	(41 206)	(1 241 599)	(1 333)	(89 782)	(1 373 920)
Amortissements	(2)	(5 194)	(191 812)	-	(5 247)	(202 255)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(3 355)	-	(3 355)
Cessions	-	1 295	24 028	-	618	25 941
Reclassements	-	(68 394)	77 622	-	2 535	11 763
Application d'IFRIC 12	-	-	9	-	-	9
Solde au 31 décembre 2012	(2)	(113 499)	(1 331 752)	(4 688)	(91 876)	(1 541 817)
Valeur comptable nette						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	1 321	28 948	1 218 183	90 406	9 706	1 348 564
Solde au 31 décembre 2012	1 320	28 677	1 270 202	76 334	13 399	1 389 932

(en milliers d'euros)

	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisa- tions en cours	Autres	Total
Valeur brute						
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	1 352	54 532	2 307 505	72 318	92 708	2 528 415
Acquisitions	-	1 952	217 190	19 421	7 702	246 265
Regroupements d'entreprises	-	-	-	-	-	0
Cessions	(31)	(273)	(35 383)	-	(1 753)	(37 440)
Reclassements	-	13 943	(29 530)	-	831	(14 756)
Solde au 31 décembre 2011	1 321	70 154	2 459 782	91 739	99 488	2 722 484
Amortissements et dépréciations cumulés						
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	-	(24 649)	(1 080 272)	(678)	(81 913)	(1 187 512)
Amortissements	-	(5 143)	(199 322)	-	(9 314)	(213 779)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(1 333)	-	(1 333)

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Dépréciations (reprises)	-	-	-	678	-	678
Cessions	-	272	26 016	-	1 749	28 037
Reclassements	-	(11 686)	11 979	-	(304)	(11)
Solde au 31 décembre 2011	0	(41 206)	(1 241 599)	(1 333)	(89 782)	(1 373 920)

Valeur comptable nette

Solde au 1 ^{er} janvier 2011	1 352	29 883	1 227 233	71 640	10 795	1 340 903
Solde au 31 décembre 2011	1 321	28 948	1 218 183	90 406	9 706	1 348 564

(en milliers d'euros)

	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisa- tions en cours	Autres	Total
Valeur brute						
Solde au 1er janvier 2010	1 422	48 612	2 172 666	79 357	104 504	2 406 561
Acquisitions	-	862	208 387	651	4 060	213 960
Regroupements d'entreprises	-	5 764	19 414	288	4 033	29 499
Cessions, autres que Coditel	-	-	(46 690)	(4 361)	(793)	(51 844)
Cession de Coditel	(70)	(706)	(51 168)	-	(19 150)	(71 094)
Reclassements	-	-	4 896	(3 617)	54	1 333
Solde au 31 décembre 2010	1 352	54 532	2 307 505	72 318	92 708	2 528 415

Amortissements et dépréciations cumulés

Solde au 1 ^{er} janvier 2010	-	(19 323)	(924 084)	-	14 551	(928 856)
Amortissements	-	(4 170)	(201 112)	-	(20 521)	(225 803)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(678)	-	(678)
Dépréciations (reprises)	-	-	29 685	-	765	30 450
Regroupements d'entreprises	-	(2 933)	(10 041)	-	(3 238)	(16 212)
Cessions autres que Coditel	-	-	328	-	-	328
Cession de Coditel	-	222	14 061	-	12 978	27 261
Reclassements	-	1 555	10 891	-	(86 448)	(74 002)
Solde au 31 décembre 2010	-	(24 649)	(1 080 272)	(678)	(81 913)	(1 187 512)

Valeur comptable nette

Solde au 1er janvier 2010	1 422	29 289	1 248 582	79 357	119 055	1 477 705
Solde au 31 décembre 2010	1 352	29 883	1 227 230	71 641	10 796	1 340 903

La valeur nette comptable des actifs détenus par le biais de contrats de location financement se décompose de la manière suivante :

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Terrains	1 029	1 029	1 029
Bâtiments	6 868	7 179	7 489
Réseau et équipements techniques	31 632	25 897	18 886
Autres	160	108	200
	39 689	34 213	27 604

15 Tests de dépréciation

15.1 Allocation de l'écart d'acquisition entre les unités génératrices de trésorerie (« UGT »)

Conformément à la norme IAS 36 *Dépréciations d'actifs* (« IAS 36 »), l'écart d'acquisition a été réparti entre deux UGT. La première, « Activités B2C », comprend les filiales opérationnelles de la société Ypso, à savoir Numericable, NC Numericable et Est Videocommunication. La seconde, « Activités B2B », correspond à la principale entité opérationnelle de la société Altice, à savoir Completel SAS.

15.2 Principales hypothèses retenues pour déterminer la valeur recouvrable des UGT

Le test de dépréciation de l'écart d'acquisition a été réalisé sur la base des unités génératrices de trésorerie définies ci-dessus. Conformément à la norme IAS 36 relative à la dépréciation des actifs, le test de dépréciation est réalisé en comparant la valeur comptable et la valeur recouvrable. La valeur recouvrable est déterminée à partir de la valeur d'utilité calculée selon la méthode des flux de trésorerie actualisés.

La valeur d'utilité est déterminée en utilisant des projections de trésorerie fondées sur des budgets financiers validés par la Direction et portant sur des périodes respectives de 8 ans pour l'UGT B2C et de 6 ans pour l'UGT B2B. La période de projection relativement longue pour l'estimation des flux de trésorerie futurs est justifiée par la relation contractuelle de longue durée avec les clients.

Les projections en matière de nombre d'abonnés, de chiffre d'affaires, de coûts et d'investissements sont fondées sur des hypothèses raisonnables et correspondent aux meilleures estimations de la direction. Les principales hypothèses sont relatives aux nombre d'abonnés et au niveau de dépenses d'amélioration des infrastructures du réseau. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.

Comme indiqué dans la note 3, l'établissement de la valeur d'utilité dépend d'hypothèses en matière de taux d'actualisation et de taux de croissance à l'infini. Ces hypothèses peuvent évoluer, ce qui pourrait se traduire par une baisse de la valeur recouvrable en-deçà de la valeur comptable, ce qui entraînerait la constatation d'une dépréciation.

Aucune dépréciation n'a été constatée au 31 décembre 2012, 2011 et 2010.

La valeur d'utilité est déterminée à partir des estimations suivantes aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010 :

CGU « Opérations B2C »	2012	2011	2010
Durée de la période de projection	8 ans	8 ans	8 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	7,56%	8,18%	8,02%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisé pour le calcul de la valeur terminale	1,75%	1,75%	1,50%

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 145 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 100 millions d'euros.

Au 31 décembre 2012, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les principales hypothèses évoluaient comme suit :

- augmentation du taux d'actualisation de 7,56% à 10,60% ;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 1,75% à -3,62% ;
- Baisse de la marge brute de 10,1%, de 49,4% en moyenne à 39,3% en moyenne.

CGU « Opérations B2B »	2012	2011	2010
Durée de la période de projection	6 ans	6 ans	6 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	9,42%	10,25%	9,77%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisés pour le calcul de la valeur terminale	1,00%	1,00%	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 60 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 40 millions d'euros.

Au 31 décembre 2012, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les hypothèses principales évoluaient comme suit:

- augmentation du taux d'actualisation de 9,42% à 18,75% ;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 1% à -26,25% ;
- baisse de la marge brute de 38,9% en moyenne à 24,4% en moyenne.

16 Titres mis en équivalence

Le Groupe Combiné 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 :

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Actif net	8 888	9 413	10 227
Quote-part de l'actif net	3 378	3 577	3 886

(en milliers d'euros)

	2012	2011	2010
Chiffre d'affaires (Alsace Connexia)	13 050	12 027	12 674
Résultat net	(524)	(815)	968
Quote-part de résultat	(199)	(310)	368

17 Autres actifs financiers courants et non courants

(en milliers d'euros)

	Courants			Non courants		
	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Instruments dérivés	-	-	-	5	313	2 380
Participations dans des entités qui ne sont pas comprises dans la combinaison	-	-	-	35	52	71
Autres actifs financiers	4 034	42	249	6 791	7 396	4 920
Total des actifs financiers	4 034	42	249	6 831	7 761	7 371

Comme indiqué dans la note 27.3, le Groupe Combiné dispose de contrats de cap de taux qui lui permettent de limiter son exposition aux taux d'intérêts mais ces instruments ne sont 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 sont 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 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.

En 2009, le Groupe Combiné a conclu des contrats de cap de taux, dont l'objectif est d'obtenir une compensation financière dans le cas où le taux d'intérêt dépasserait un seuil prédéterminé (*strike*). Ces caps de taux sont évalués à leur juste valeur et classés comme actifs financiers non courants pour un montant de 5 milliers d'euros au 31 décembre 2012 et 313 milliers d'euros au 31 décembre 2011.

Les participations dans des entités qui ne sont pas comprises dans la combinaison 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 combinaison car le Groupe n'a pas de contrôle ou d'influence notable sur celles-ci.

Au 31 décembre 2012, les autres actifs financiers incluent un gage de 4 millions d'euros accordé dans le cadre de la DSP 92 (voir note 2.11). Le solde correspond à des dépôts de garantie versés par le Groupe Combiné notamment dans le cadre des locations de bâtiments.

18 Stocks

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Valeur brute	46 808	40 033	35 035
Provision pour dépréciation	(1 199)	(1 035)	(1 035)
Valeur nette comptable	45 609	38 998	33 843

Les stocks sont principalement composés de modems et décodeurs 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 2012, 2011 et 2010.

19 Créances clients

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Créances clients	272 864	248 239	242 379
Provision pour dépréciation	(27 167)	(26 770)	(33 069)
Créances clients, nettes	245 697	221 469	209 310
Avances et acomptes	2 211	2 090	4 691
Comptes courants	50	50	2 075
Créances fiscales et sociales	141 806	117 961	117 358
Charges constatées d'avance	18 025	8 155	9 019
Autres créances	9 582	13 256	14 637
Créances clients et autres créances, nettes	417 371	362 981	357 090

Les créances clients présentées ci-dessus sont classées et 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 2012, le Groupe Combiné a provisionné les créances individuelles échues à 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 sur la base de l'historique de recouvrement et d'une analyse de la situation financière du client.

Clients B2B

Au 31 décembre 2012, le Groupe Combiné a provisionné les créances clients B2B échues à 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 Combinés doit à la contrepartie.

Echéances des créances clients

(en milliers d'euros)	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Non exigible	121 232	101 927	73 809
0-90 jours	62 825	43 983	53 739
> 90 jours	88 808	102 329	114 831
Total	272 864	248 239	242 379

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:

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Solde au début de l'exercice	(26 770)	(33 068)	(32 558)
Dotations de l'exercice	(9 322)	-	(6 435)
Pertes sur créances irrécouvrables	8 925	4 395	3 746
Reprise de provision pour dépréciation	-	1 903	-
Créances classées dans les actifs destinés à être cédés	-	-	2 924
Regroupements d'entreprises	-	-	(745)
Solde à la clôture de l'exercice	(27 167)	(26 770)	(33 068)

20 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie combiné incluent les disponibilités et dépôts à court-terme. La réconciliation entre la position de trésorerie présentée dans le tableau des flux de trésorerie combiné et la trésorerie présentée dans la rubrique « Trésorerie et équivalents de trésorerie » du bilan combiné est comme suit:

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>	<u>31 décembre 2011</u>	<u>31 décembre 2010</u>
Disponibilités	7 996	40 580	30 897
Équivalents de trésorerie	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le bilan combiné	7 996	40 580	30 897
Trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-	3 656
Découverts bancaires comptabilisés en dettes financières dans le bilan combiné	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie combiné	7 996	40 580	34 553

Aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, aucun équivalent de trésorerie n'était détenu par le Groupe Combiné.

21 Capitaux propres combinés

Aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010, et au 1^{er} janvier 2010, les capitaux propres combinés correspondent à l'addition des capitaux sociaux et des réserves consolidées des deux sous-groupes Ypso et Altice B2B.

21.1 Dividendes

Le Groupe Combiné n'a pas distribué de dividendes à ses actionnaires au cours des exercices 2012, 2011 et 2010. Le Groupe Combiné ne prévoit pas de distribuer de dividendes en 2013.

21.2 Gestion du risque en matière de capital

Le Groupe Combiné gère ses ressources en capital de manière à assurer la pérennité de l'activité de ses entités opérationnelles et le meilleur rendement possible pour les actionnaires, en optimisant son endettement et ses fonds propres, notamment via des remboursements anticipés de sa dette financière. La stratégie globale du Groupe Combiné est restée inchangée de 2010 à 2012.

La structure financière du Groupe Combiné se compose de l'endettement net (passifs financiers tels que détaillés à la note 22 minorés de la trésorerie et des équivalents de trésorerie) et des fonds propres du Groupe Combiné (qui incluent

les réserves ainsi que les capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle tels que détaillés dans le tableau combiné de variations des capitaux propres).

22 Passifs financiers

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

(en milliers d'euros)

	Note	Courants			Non courants		
		31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	22.1	93 187	170 300	186 453	2 707 498	2 701 109	2 953 503
Titres subordonnés à durée indéterminée	22.2	-	-	-	35 208	32 880	30 710
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	29.2	19 432	19 967	9 618	7 886	9 631	14 776
Autres passifs financiers	22.4	2 113	1 297	1 097	131 234	125 359	118 316
Total des prêts et passifs financiers		114 732	191 564	197 168	2 881 826	2 868 979	3 117 306
Instruments dérivés		-	-	21 580	-	1 106	6 508
Dépôts de garantie reçus de clients	22.3	-	-	-	44 517	42 896	50 712
Découverts bancaires		-	-	-	-	-	-
Total des passifs financiers		114 732	191 564	218 748	2 926 343	2 912 981	3 174 526

Compte tenu des renégociations réalisées en juillet et août 2013 et comme décrit à la note 32, l'échéancier des passifs financiers dans le cadre du *Senior Facility Agreement* a été modifié.

22.1 Passifs financiers dans le cadre du Senior Facility Agreement

Senior Facility Agreement accordé à Ypso

Le Groupe Combiné a conclu un contrat dit *Senior Facility Agreement* (« SFA ») en date du 6 juin 2006 (amendé le 18 juillet 2006, le 28 juillet 2006 et le 2 mars 2007, amendé par courrier daté du 24 juin 2008, amendé le 9 décembre 2009 et le 8 septembre 2011 et amendé par courrier daté du 12 janvier 2012, accepté par l'agent le 24 janvier 2012 et amendé par courrier daté du 25 septembre 2012, accepté par l'agent le 12 octobre 2012) 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 Combiné 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.

Le montant initialement mis à disposition dans le cadre du SFA était de 3 225 millions d'euros. Au 31 décembre 2012, le solde dû s'élevait à 2 347 millions d'euros.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe Combiné ainsi que sur les marges applicables au SFA (voir détails ci-dessous).

Senior Facility Agreement accordé à Altice B2B

Le Groupe Combiné a conclu un *Senior Facility Agreement* (« SFA ») en date du 29 août 2007, amendé le 12 mars 2008, le 12 août 2008, le 30 septembre 2009, le 10 décembre 2010 et le 28 février 2011 auprès de CALYON, en tant que chef de file et *security agent* et d'autres prêteurs. Certaines filiales du Groupe Combiné 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.

Le montant initialement mis à disposition dans le cadre du SFA était de 551 millions d'euros. Au 31 décembre 2012, le solde dû s'établissait à 453 millions d'euros.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe Combiné ainsi que sur les marges applicables au SFA (voir détails ci-dessous).

Refinancement de la dette en 2012

En 2012, comme indiqué en note 4.1.1 « Evénements significatifs de la période », le Groupe Combiné a émis trois emprunts obligataires pour refinancer une partie de sa dette à court terme dans le cadre des SFA. L'émetteur des obligations est Numericable Finance & Co. S.C.A. (société de titrisation non réglementée constituée sous forme de société en commandite par actions de droit luxembourgeois).

Le produit des 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 d'Ypso France SAS :

- 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 2012, le *Senior Facility Amendment and Restatement* conclu en septembre 2011 est entré en vigueur. Celui-ci divise chaque tranche en deux. Les tranches non prorogées et prorogées sont respectivement nommées Facility I et Facility II. Les tranches prorogées et non prorogées ont des maturités différentes (les tranches prorogées ont une maturité de deux ans de plus que les tranches non prorogées) et des prix différents (voir tableau ci-dessous).

Tranche	Maturité
A (Recap) I	15 juin 2013
A (Recap) II	6 juin 2015
A (Acq) I	15 juin 2013
A (Acq) II	6 juin 2015
B (Recap) I	15 juin 2014
B (Recap) II	6 juin 2016
B (Acq) I	15 juin 2014
B (Acq) II	6 juin 2016
C (Recap) I	31 décembre 2015
C (Recap) II	31 décembre 2017
C (Acq) I	31 décembre 2015
C (Acq) II	31 décembre 2017
Capital Investment I	15 juin 2013
Capital Investment II	6 juin 2015
Additional Revolving Facility	31 mars 2016 au plus tôt

Garanties et caution

Les tranches sont garanties sans condition et de façon irrévocable, conjointement et individuellement par chacun des garants dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, sous réserve de certaines limites légales.

Les tranches sont garanties par des sûretés réelles, notamment un nantissement des actions d'Ypso France SAS, d'Altice B2B France et de certaines de leurs filiales.

Covenants

La mise à disposition des tranches senior mentionnées à la Note 22.1 ne dépend pas des notes de crédit du groupe combiné, mais de son respect des *covenants* financiers liés à la capacité du groupe Ypso 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 combiné à :

- s'associer, fusionner ou intégrer toute autre personne, faire l'objet d'une refonte ou modifier de manière significative la nature de l'activité du groupe combiné dans son ensemble ;
- céder, transférer, louer, prêter ou renoncer à tout ou partie de ses actifs, ou signer un accord à ces fins ;
- entreprendre des transactions importantes non liées aux conditions commerciales normales et ce pour la totalité de la valeur marchande ;
- réaliser des acquisitions ou des investissements ;

- ouvrir ou conserver tout compte auprès d'une banque ou d'une institution financières proposant des services autres que ceux d'une banque ou institution de crédit autorisée à entreprendre des transactions bancaires en France, en Belgique ou au Luxembourg ;
- allouer ou émettre des actions ou des titres ;
- modifier la date de clôture de l'exercice.

Le *Senior Facility Agreement* oblige également le groupe combiné 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 établis conformément aux principes comptables français. Depuis la mise en œuvre du SFA, le groupe combiné 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 conformément aux principes comptables français, et non pas aux normes IFRS. En conséquence, l'EBITDA annualisé utilisé pour le calcul des covenants est différent de celui présenté dans le compte de résultat consolidé du groupe Ypsos.

L'EBITDA annualisé est calculé en additionnant les EBITDA des deux derniers trimestres et en multipliant le résultat par deux. Il ne peut donc pas être réconcilié avec l'EBITDA présenté dans les comptes consolidés préparés par le groupe Ypsos.

22.2 Titres Subordonnés à Durée Indéterminée

En 2006, un montant de 23,7 millions d'euros a été émis sous la forme de Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (« **TDSI** ») par NC Numericable, une filiale du Groupe Combiné, à destination d'un seul souscripteur, GDF Suez Groupe (Vilorex)(intérêts capitalisés exclus). Les fonds issus de cet emprunt sont destinés à financer la construction de prises des villes comprises dans la plaque sud du SIPPAREC (*Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Electricité et les Réseaux de Communication*), un regroupement de villes situées dans l'agglomération parisienne. L'emprunt est rémunéré à un taux d'intérêt annuel de 7% appliqué sur le montant non amorti des TDSI. Les intérêts des titres sont capitalisés. Le remboursement est soumis à conditions. Le montant total des intérêts courus sur les TDSI s'élevait respectivement à 11,6 millions d'euros et 9,2 millions d'euros aux 31 décembre 2012 et 2011 et ont été classés dans les passifs financiers non courants dans le tableau figurant en note 22.

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 Combiné 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 Combiné 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.

22.3 Dépôts de garantie reçus de clients

Les dépôts de garantie reçus de clients représentent respectivement 44,5 millions d'euros, 42,9 millions d'euros et 50,7 millions d'euros aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010. Ces dépôts sont versés par les clients lorsqu'ils reçoivent les équipements fournis par le Groupe Combiné. Ce dépôt leur est remboursé à la fin de la période contractuelle si les factures et le matériel renvoyé. A la clôture de chaque exercice, les dépôts de garantie sont comptabilisés dans les passifs non courants.

22.4 Autres passifs financiers

Au 31 décembre 2012, 2011 et 2010, les autres passifs financiers sont principalement composés de :

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

- La dette d'Ypso Holding Lux S.à.r.l. à l'égard des actionnaires pour un montant de 128 962 milliers d'euros. Il est prévu que cette dette subordonnée envers les actionnaires soit remboursée dans son intégralité dans le cadre de l'admission aux négociations sur Euronext Paris des actions de la Société;
- La dette de Numericable à l'égard de plusieurs banques (principalement envers la *Caisse d'Épargne d'Alsace-Lorraine*) pour 2 374 milliers d'euros.

23 Provisions et passifs éventuels

La décomposition et l'évolution des provisions pour les exercices clos au 31 décembre 2012, 2011 et 2010 sont comme suit:

(en milliers d'euros)

	1 ^{er} janvier 2012	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass.	31 décembre 2012
Provisions pour retraites	6 101	2 357	-	(3)	-	8 455
Provisions pour litiges prudhommaux	3 604	1 183	(719)	-	-	4 068
Provisions pour litiges commerciaux	21 935	6 252	(8 829)	(1 315)	-	18 043
Provisions pour risques fiscaux	26 977	212	(2 093)	-	-	25 096
Autres	13 227	1 395	(3 902)	-	-	10 720
	<u>71 845</u>	<u>11 399</u>	<u>(15 543)</u>	<u>(1 318)</u>	<u>-</u>	<u>66 382</u>

* Voir note 11.5.

(en milliers d'euros)

	1 ^{er} janvier 2011	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass.*	31 décembre 2011
Provisions pour retraites	5 545	576	-	(20)	-	6 101
Provisions pour litiges prudhommaux	7 789	749	(689)	(3 495)	(750)	3 604
Provisions pour litiges commerciaux	865	11 441	(215)	(2 068)	11 912	21 935
Provisions pour risques fiscaux	16 224	10 861	(108)	-	-	26 977
Autres	18 254	6 135	-	-	(11 162)	13 227
	<u>48 677</u>	<u>29 762</u>	<u>(1 012)</u>	<u>(5 583)</u>	<u>-</u>	<u>71 845</u>

* ce reclassement réalisé en 2011 porte principalement sur des risques commerciaux qui étaient classés dans la rubrique « Autres » au 1^{er} janvier 2011 et qui ont été reclassés dans la rubrique « Provisions pour litiges commerciaux » fin 2011.

(en milliers d'euros)

	1 ^{er} janvier 2010	Dotation	Utilisation	Annulation	Reclass.	Cession de Coditel	31 décembre 2010
Provisions pour retraites	10 697	1 078	-	(21)	1	(6 210)	5 545
Provisions pour litiges prudhommaux	6 396	3 598	(1 003)	(1 411)	209	-	7 789
Provisions pour litiges commerciaux	9 219	197	(162)	(5 102)	(3 287)	-	865
Provisions pour risques fiscaux	13 045	4 959	-	(1 395)	-	(385)	16 224
Autres	7 841	9 558	(1 373)	-	3 078	(851)	18 253
	<u>47 198</u>	<u>19 390</u>	<u>(2 538)</u>	<u>(7 929)</u>	<u>1</u>	<u>(7 446)</u>	<u>48 677</u>

Le montant des provisions est principalement non courant aux 31 décembre 2012, 2011 et 2010.

Le Groupe Combiné est impliqué dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité.

Une provision est enregistrée par le Groupe Combiné dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraînent des coûts à la charge du Groupe Combiné et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Certaines sociétés du Groupe Combiné 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 Combiné est partie sont décrits ci-après.

Le Groupe Combiné 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.

23.1 Litiges fiscaux

L'administration fiscale française a procédé à des vérifications sur diverses sociétés du Groupe Combiné depuis 2005 en ce qui concerne les taux de TVA applicables aux offres multi-play du Groupe Combiné. 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 Combiné 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 Combiné. Par conséquent, la TVA facturée aux abonnés multi-play du Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 17,3 millions d'euros (hors pénalités de 40%) pour la période 2006 - 2009 ont été communiqués au Groupe Combiné fin août 2012.

En parallèle, en 2012, l'administration fiscale a initié une procédure de vérification du Groupe Combiné pour l'exercice 2010, dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons que les vérifications décrites ci-dessus dont le Groupe Combiné 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 Combiné a contesté les rectifications opérées fin août 2013.

L'administration a également mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable (soit environ 2 millions d'euros). Le Groupe Combiné 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 Combiné a introduit une requête introductive d'instance en date du 20 août 2013.

Au 31 décembre 2012, une provision fiscale pour un montant total de 25,1 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 23,5 millions d'euros) Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées) L'année 2011 ne fait pas l'objet d'un contrôle.

Les règles de TVA applicables aux offres multiplay ont changé à compter du 1er janvier 2011.

23.2 Litiges civils et commerciaux

23.2.1 Litige avec Orange concernant certains IRUs

Le Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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. Numericable a déposé un recours devant le Conseil d'Etat à l'encontre de cette décision. La procédure est toujours en cours devant le Conseil d'Etat. Aucun calendrier de procédure n'a été établi à ce jour. 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.

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.

23.2.2 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. Le jugement du tribunal de commerce de Paris devrait être rendu au cours du second semestre 2013.

23.2.3 Litige avec Orange concernant des factures impayées

Par assignation du 6 septembre 2011, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris. Orange invoque le non-paiement par Numericable de factures pour un montant de 3,1 millions d'euros. Ces factures concernent l'occupation par Numericable de l'infrastructure physique d'Orange entre 2005 et 2007, suite à la cession par Orange de ses réseaux câblés à Numericable. Numericable soutient qu'Orange l'a empêché de sortir de ces infrastructures et que, par conséquent, les factures litigieuses ne sont pas dues. Par assignation du 1^{er} février 2012, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris et, sur un fondement identique, demandé sa condamnation au paiement de la somme de 543 000 euros. Ces procédures sont toujours en cours devant le tribunal de commerce de Paris. Aucune date d'audience de plaidoirie n'est fixée à ce jour.

23.2.4 Litiges avec divers éditeurs de services à valeur ajoutée (SVA)

Par assignations groupées en date du 10 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 900 000 euros dont 850 000 euros de sommes perçues pour le compte des éditeurs.

23.2.5 Litige avec Orange concernant l'accès au marché de l'ADSL

Le 5 août 2010, Completel a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris et demandé sa condamnation au paiement de la somme d'environ 500 millions d'euros à titre de dommages et intérêts en réparation de son préjudice résultant de pratiques anticoncurrentielles alléguées d'Orange qui auraient retardé la mise en place du dégroupage et l'accès au marché du DSL pour les concurrents d'Orange pendant les années 1999 à 2003. Le 13 décembre 2011, le

tribunal de commerce de Paris a rejeté les demandes de Completel. Completel a interjeté appel de ce jugement. La décision de la Cour d'appel de Paris devrait intervenir dans le courant de l'année 2014.

23.2.6 Litiges prud'homaux

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre de litiges prud'homaux dont une part importante résulte de la dernière période de fusion survenue en 2006-2007, avec UPC-NOOS, qui a donné lieu, jusqu'en 2009, à des ajustements et harmonisations des pratiques sociales qui ont pu être conflictuels. Le Groupe encourt un risque global de condamnation d'environ 4 millions d'euros pour l'ensemble de ces contentieux. L'essentiel de ces contentieux consiste en une contestation par le salarié des motifs et ou de la forme de son licenciement.

24 Avantages du personnel

En France, les salariés du Groupe Combiné bénéficient d'un régime général de retraite. Le Groupe Combiné 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. Les salariés du Groupe Combiné 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.

24.1 Hypothèses employées pour les plans de prestations définis

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Taux d'actualisation	3,0%	4,75%	4,75%
Taux de croissance des salaires	3,0%	3,0%	3,0%
Taux d'inflation	2,0%	2,0%	2,0%
Taux de rotation des cadres (moyenne)	7,0%	7,0%	7,0%
Taux de rotation des autres employés (moyenne)	15,0%	15,0%	15,0%

Le taux de rotation peut fortement varier en fonction de l'ancienneté.

24.2 Composantes de la charge

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Coût des services rendus	713	660	555
Charge d'intérêt	287	263	221
Rendement attendu des actifs du plan	-	-	-
Reconnaissance des écarts actuariels	1 496	(244)	281
Coût des services passés	-	-	-
Regroupements d'entreprise	-	22	58
Réductions/Paiements	(57)	(145)	-
Charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi	2 439	556	1 115
Perte (Gain) actuariels	1 496	(244)	281
Exprimé en pourcentage de la valeur actuelle des engagements de retraites	17,7%	(4,0)%	5,1%

Les gains et pertes actuariels découlant des variations des hypothèses actuarielles sont comptabilisés directement dans le compte de résultat combiné de l'exercice au cours duquel ils ont été constatés.

L'effet d'actualisation des provisions pour indemnités de départ à la retraite sont comptabilisées dans le compte de résultat dans la rubrique « Charges de personnel ».

24.3 Variation de l'engagement

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Engagement au titre des régimes à prestations définies à l'ouverture de l'exercice	6,101	5,545	3,936
Coût des services rendus	713	660	555
Charge d'intérêt	287	263	221
Apports versés	-	-	-
Écarts actuariels	1 496	(244)	281
Prestations versées	(87)	-	-

Coût des services passés	-	-	-
Regroupement d'entreprises	-	22	58
Réductions/Paiements	(57)	(145)	-
Engagement au titre des régimes à prestations définies à la clôture de l'exercice	8,455	6,101	5,545

25 Autres passifs non courants

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Produits constatés d'avance (à plus d'un an)	105 791	94 777	101 402
Dettes fournisseurs non courantes	5 175	5 906	6 634
Dettes fiscales et sociales non courantes	300	300	2 303
Autres passifs non courants	111 266	100 983	110 339

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 Combiné 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 26.

26 Dettes fournisseurs et autres dettes

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
Dettes fournisseurs courantes	416 183	424 334	392 170
Dettes fournisseurs d'immobilisation	87 145	65 640	69 492
Avances et acomptes reçus	19 884	30 564	34 703
Comptes courants	21 219	13 062	232
Dettes fiscales	87 358	64 353	58 927
Dettes sociales	45 871	39 937	38 490
Produits constatés d'avance (à moins d'un an)	45 319	37 574	36 189
Autres dettes	3 054	23 206	53 670
Dettes fournisseurs et autres dettes	726 033	698 670	639 282

27 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.

27.1 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 Combiné 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).

Des évaluations de niveau 2 ont été utilisées pour les dérivés de taux d'intérêt. Il n'y a pas d'instruments financiers significatifs pour lesquels des évaluations de niveau 1 ou de niveau 3 aient été utilisées et aucun transfert d'instruments financiers n'a eu lieu entre les différents niveaux.

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 Combiné 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.

27.2 Actifs financiers

		31 décembre 2012			
		Actifs financiers à la juste valeur au compte de résultats			
<i>(en milliers d'euros)</i>	Disponible à la vente	Prêts et créances	Evalués à la juste valeur au compte de résultats	Détenu en vue du négoce	Total des actifs
Actifs financiers non courants	35	6 791	-	5	6 831
Créances clients	-	442 020	-	-	442 020
Instruments dérivés	-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-	7 996	-	-	7 996
Actifs financiers	35	456 807	-	5	456 847
		31 décembre 2011			

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

(en milliers d'euros)

			Actifs financiers à la juste valeur au compte de résultats		Total des actifs
	Disponible à la vente	Prêts et créances	Évalués à la juste valeur au compte de résultats	Détenu en vue du négoce	
Actifs financiers non courants	52	7 396	-	313	7 761
Créances clients	-	362 981	-	-	362 981
Instruments dérivés	-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-	40 580	-	-	40 580
Actifs financiers	52	410 957	-	313	411 322

31 décembre 2010

(en milliers d'euros)

			Actifs financiers à la juste valeur au compte de résultats		Total des actifs
	Disponible à la vente	Prêts et créances	Évalués à la juste valeur au compte de résultats	Détenu en vue du négoce	
Actifs financiers non courants	71	4 920	-	2 380	7 371
Créances clients	-	357 090	-	-	357 090
Instruments dérivés	-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-	30 897	-	-	30 897
Actifs financiers	71	392 907	-	2 380	395 358

27.3 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 à des fins de négoce sont évalués à la juste valeur dans le compte de résultat.

27.4 Objectifs de gestion des risques financiers

Objectif de la fonction de trésorerie du Groupe Combiné

Le service trésorerie du Groupe Combiné, commun aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, fournit des services, coordonne l'accès aux marchés financiers nationaux et internationaux, évalue et gère les risques financiers liés aux activités du Groupe Combiné par le biais de rapports de risques 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 Combiné ne l'exposent pas aux risques de change), les risques de crédit et les risques de liquidité. L'objectif du Groupe Combiné est de limiter ces risques au maximum en utilisant des instruments financiers dérivés pour couvrir les risques d'exposition. Le Groupe Combiné ne dispose d'aucun instrument financier, dérivés inclus, ni n'opère de transaction sur ceux-ci, à des fins spéculatives.

Le service trésorerie présente tous les mois un rapport à la direction du Groupe Combiné qui supervise les risques et les mesures adoptées pour limiter l'exposition aux risques.

Gestion des risques liés au taux d'intérêt

Le Groupe Combiné 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 Combiné limite ces risques en concluant des contrats de swap de taux d'intérêt et des contrats de cap de taux. Bien que le Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné au 31 décembre 2012 aurait été majoré (ou minoré) de 13 millions d'euros. Cette variation découle principalement de l'exposition du Groupe Combiné 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 Combiné échange un taux d'intérêt variable contre un taux fixe pour un montant notionnel donné. Ces contrats permettent au Groupe Combiné 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.

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 Combiné.

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 Combiné au risque de crédit correspond à la valeur comptable des actifs financiers comptabilisés dans le bilan combiné, nets des dépréciations comptabilisées.

Comme indiqué dans la note 19, le Groupe Combiné 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 19.

Le Groupe Combiné 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. Le Groupe Combiné a conclu des contrats de taux d'intérêt avec des institutions financières de premier plan et estime que le risque que ces contreparties fassent défaut est extrêmement bas, car leurs notes de crédit sont surveillées et que leur exposition financière à d'autres institutions financières est limitée.

Pourtant, en septembre 2008, la banque Lehman Brothers a fait faillite. Une partie des passifs financiers du Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné a reçu une première tranche de 2,8 millions d'euros dans le cadre de cette demande. Le solde de 8,4 millions d'euros représente un gain potentiel pour le Groupe Combiné mais n'a pas été constaté dans les comptes clos au 31 décembre 2012.

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 Combiné. Le Groupe Combiné 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 Combiné devront faire l'objet de remboursements. 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. Les tableaux incluent les flux de trésorerie liés au remboursement du capital. La date de maturité contractuelle correspond à la date la plus à laquelle le Groupe Combiné pourrait être contraint rembourser le passif.

	31 décembre 2012			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	93 187	1 851 552	855 946	2 800 686
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	35 208	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	19 432	6 359	1 527	27 318
Autres passifs financiers	2 113	2 012	129 222	133 347
Total obligations et prêts	114 732	1 859 923	1 021 903	2 996 559
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	44 517	-	44 517
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	114 732	1 904 440	1 021 903	3 041 075

Compte tenu des renégociations réalisées en juillet et août 2013 et comme décrit à la note 32, l'échéancier des passifs financiers dans le cadre du *Senior Facility Agreement* a été modifié.

	31 décembre 2011			
	Moins de 1 year	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	170 300	2 701 109	-	2 871 409
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	32 880	32 880
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	19 967	7 919	1 712	29 598
Autres passifs financiers	1 297	124 931	428	174 214
Total obligations et prêts	191 564	2 833 959	35 020	3 060 543
Instruments dérivés	-	1 106	-	1 106
Dépôts de garantie reçus de clients	-	42 896	-	42 896
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	191 564	2 877 961	35 020	3 104 545

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2010			
	Moins de 1 year	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	186 453	2 870 711	82 792	3 139 956
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	30 710	30 710
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	9 618	12 384	2 393	24 395
Autres passifs financiers	1 097	3 249	115 067	119 413
Total obligations et prêts	197 168	2 886 344	230 962	3 314 474
Instrument dérivés	21 580	6 508	-	28 088
Dépôts de garantie reçus de clients	-	50 712	-	42 895
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	218 748	2 943 564	230 962	3 393 274

Le Groupe Combiné 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.

28 Transactions avec les parties liées

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

Les soldes bilanciels et flux réciproques entre les entités du Groupe Combiné ont été éliminés lors de la préparation des Comptes Combinés. Les détails des transactions entre le Groupe Combiné et les autres parties liées sont présentés ci-dessous.

28.1 Opérations de financement et prestations de services

Au cours de l'exercice, les entités du Groupe Combiné 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>		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
<u><i>Actionnaires</i></u>									
Cinven	610	622	641	-	-	-	-	185	748
Altice	1 214	10 287	13 410	-	-	-	-	-	2 091
Carlyle	600	600	600	-	-	-	450	-	875
<u><i>Sociétés affiliées</i></u>									
Alsace Connexia	-	-	-	2 235	2 574	2 518	-	-	-
Participation SAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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 2 424 milliers d'euros, 11 509 milliers d'euros et 14 651 milliers d'euros en 2012, 2011 et 2010).

Les actionnaires du Groupes Combiné ont également fourni plusieurs financements via des dettes subordonnées.

28.2 Relations avec les parties liées

(1) Relations avec les actionnaires du Groupe Combiné

Relations avec Altice

Le 30 juin 2011, le Groupe Combiné a cédé ses filiales Coditel Belgium et Coditel Luxembourg à un consortium d'investisseurs, parmi lesquels Altice, pour un montant de 369,2 millions d'euros.

Par ailleurs, Altice détient des réseaux câblés dans les Antilles françaises et le Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné.

Enfin, Altice détient la société Auberimmo qui loue des infrastructures au Groupe Combiné. Auberimmo a pour seul client Completel SAS, membre du Groupe Combiné.

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.

(2) Relations avec Coditel, entité détenue par Altice ainsi que par d'autres parties non liées au Groupe Combiné

Dans le cadre de la cession de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg en juin 2011, le Groupe Combiné 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 SAS a conclu un accord de service avec Coditel ("Coditel Services Agreement"). Selon les termes de l'accord, le Groupe Combiné 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 Combiné ;
- mise à jour du logiciel de facturation de Coditel ; et
- poursuite de l'assistance aux systèmes Coditel actuellement situés dans les locaux du Groupe Combiné ou actuellement assistés par les systèmes du Groupe Combiné.

En contrepartie des services fournis, Coditel a accepté de verser au Groupe Combiné un montant total de 100.000 euros par an. En outre, Coditel doit reverser au Groupe Combiné 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 Combiné 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.

28.3 Rémunération de la Direction

La rémunération des membres du Comité exécutif s'est élevée respectivement à 2 100 milliers d'euros, 2 039 milliers d'euros et 2 325 milliers d'euros au cours de l'exercice 2012, 2011 et 2010. Ce montant ne comprend que les avantages à court terme comme les salaires, traitements et bonus.

Le Groupe Combiné ne propose pas de paiement à base d'actions et le montant total des avantages postérieurs à l'emploi accordés à la Direction est non significatif.

29 Contrats de location

29.1 Lorsque le Groupe Combiné est bailleur

Location financement

Le Groupe Combiné 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 Combiné 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 sont comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	Montant des futur minimum des loyers		
	31 décembre 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2010
A un an au plus	45 318	38 815	35 459
Plus d'un an et moins de 5 ans	40 930	30 621	34 848
Plus de 5 ans	64 545	62 381	64 214
	150 793	131 817	134 521

29.2 Lorsque le Groupe Combiné est locataire

Location financement

Le Groupe Combiné 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.

Le principal contrat de location financement se rapporte à des équipements de réseau achetés à Cisco et à la location de l'immeuble occupé par le Groupe Combiné à Champs-sur-Marne pour lequel le Groupe Combiné 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 2012	31 décembre 2011	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Un an au plus tard	11 685	20 219	11 302	19 529

Numericable Group

Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010

Plus d'un an et moins de 5 ans	13 883	7 229	12 830	6 621
Plus de 5 ans	<u>721</u>	<u>928</u>	<u>595</u>	<u>753</u>
	26 288	28 376	24 728	26 903
Dont charges financières futures	<u>(1 560)</u>	<u>(1 473)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Valeur actuelle des versements locatifs minimum	<u>24 728</u>	<u>26 903</u>	<u>24 728</u>	<u>26 903</u>
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement - part courante			11 302	19 529
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement – part non courante			<u>13 426</u>	<u>7 374</u>

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 3,24% et 3,53% respectivement pour 2012 et 2011.

Location simple

Le Groupe Combiné 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 Combiné est preneur sont considérés comme non significatif.

Dans le cadre de ses activités de divertissement, le Groupe Combiné a également conclu des accords de location et d'achat de programmes télévisés.

Au 31 décembre 2012, les engagements de location simple non résiliables s'élevaient à :

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2012</u>
Un an au plus tard	5 554
Plus d'un an et moins de 5 ans	19 513
Plus de 5 ans	<u>5 717</u>
	30 784

30 Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession

Cette section fournit des détails sur les activités du Groupe Combiné en Belgique et au Luxembourg et qui sont classifiées comme activités cédées ou en cours de cession dans le compte de résultat combiné et le tableau de flux de trésorerie combiné. Comme expliqué en Note 4, ces activités correspondent aux filiales Coditel en Belgique et au Luxembourg.

Le compte de résultats détaillé des activités cédées ou en cours de cession est comme suit en 2011 et 2010 :

<i>(en milliers d'euros)</i>	2011	2010
	6 mois	12 mois
Chiffre d'affaires	31 978	62 256
Résultat d'exploitation	16 525	42 290
Résultat financier	(4 074)	(7 800)
Résultat des activités cédées ou en cours de cession avant impôts	12 451	34 490
Impôts sur les sociétés	(1 296)	(3 252)
Résultat net	11 154	31 237
Résultat de cession	118 486	-
Honoraires payées dans le cadre de la cession de Coditel	(3 580)	-
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession	126 059	31 237

Au 31 décembre 2010, les actifs et passifs destinés à être cédés ont été présentés comme un élément distinct du bilan combiné et peuvent être analysés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>			
ACTIF		PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	
Ecarts d'acquisition	210 195	TOTAL CAPITAUX PROPRES	59 122
Autres immobilisations incorporelles	1 852	Passifs financiers non courants	156 735
Immobilisations corporelles	43 142	Provisions non courantes	2 137
Autres actifs financiers non courants	71	Impôts différés passifs	3 958
Total de l'actif non courant	225 260	Autres passifs non courants	113
Stocks	539	Total des passifs non courants	162 943
Créances clients, nettes	11 095	Passifs financiers courants	18 765
Créances d'impôts	-	Provisions courantes	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 655	Dettes fournisseurs et autres passifs courants	29 719
		Total des passifs courants	48 484
Total de l'actif courant	15 289	TOTAL DU PASSIF	211 427
TOTAL ACTIF	270 549	TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	270 549

Les flux de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession pour 2011 et 2010 se présentent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	2011	2010
	6 mois	12 mois
Résultat net des activités cédées	126 060	31 237

Amortissements et dépréciations	3 887	4 858
Gains et pertes sur cessions d'actifs	(118 501)	116
Autres éléments non monétaires	130	-
Flux net de trésorerie généré par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts décaissés et impôts sur les sociétés	11 577	36 210
Résultat financier	4 105	7 828
Impôts sur les sociétés décaissés	84	628
Variation du besoin en fonds de roulement	(15 246)	2 271
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	519	46 937
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(4 776)	(9 696)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels	19	147
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers	-	17
Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements	(4 758)	(9 532)
Produit de la cession de Coditel	350 184	
Emissions d'emprunts	1 101	2 654
Remboursements d'emprunts	(186 684)	(17 035)
Intérêts décaissés	(4 105)	(7 828)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	160 497	(22 209)
Flux de trésorerie net provenant des activités cédées ou en cours de cession	156 258	15 196

31 Engagements et obligations contractuelles

31.1 Engagements contractés

Garanties liées au Senior Facility Agreement

Dans le cadre du *Senior Facility Agreement* conclu par les filiales du Groupe Combiné, 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 Combiné 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 Combiné a besoin de licences, d'autorisations ou de droits d'usage des infrastructures du domaine public ou privé. Le Groupe Combiné 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 Combiné a par ailleurs conclu des accords de sous-traitance, en particulier pour certains services de maintenance de réseau.

En 2010, le Groupe Combiné a conclu plusieurs accords d'exploitation de réseau mobile virtuel (*MVNO*) pour la transmission de voix et de données avec Bouygues Telecom, en vertu desquels le Groupe Combiné fournit des services de téléphonie mobile à des clients individuels sous sa propre marque mais via le réseau national de Bouygues Telecom. Les accords liés aux services de transmission de voix arrivent à échéance en 2017 et ceux liés à la transmission de données arrivent à échéance en 2013. Ces contrats seront automatiquement renouvelés en l'absence d'une notification contraire de l'une ou l'autre des parties dans le respect d'un préavis de six mois avant la date d'expiration du contrat. Selon les termes financiers de ces contrats, nous sommes dans l'obligation de verser une somme fixe à Bouygues Telecom correspondant au niveau minimum de consommation des services pertinents de transmission de données et de voix par nos clients finaux.

Engagements de location liés aux activités opérationnelles

Comme indiqué en note 29, le Groupe Combiné a conclu divers accords de location.

Obligations contractuelles

<i>(en milliers d'euros)</i>	Maturité			Total
	< 1 an	1 – 5 ans	> 5 ans	31 décembre 2012
Prêts et engagements financiers	114 732	1 904 440	1 021 903	3 041 075
Contrats de location opérationnelle	5 554	19 513	5 717	30 784
Total	120 286	1 923 953	1 027 620	3 071 859

31.2 Engagements reçus

Le Groupe Combiné 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 2012, le Groupe Combiné a déjà perçu 23,8 millions d'euros en principal de GDF Suez.

Dans le cadre de la cession de NC Numéricâble au 31 mars 2005 par les groupes France Télécom, TDF et Vivendi/Canal+, les cédants ont accordé des garanties spécifiques jusqu'en 2014 au Groupe Combiné, comprenant notamment les risques fiscaux et sociaux ainsi que les risques spécifiques liés aux réseaux plan câble exploités par NC Numéricâble.

32 Événements postérieurs à la clôture

Refinancement de la dette en juillet 2013

En juillet et en août 2013, le Groupe Combiné a amendé ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe Combiné de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Le nouvel échéancier des Dettes Senior est comme suit:

Maturité	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
<i>En millions d'euros</i>	41,7	26,3	63,1	102,2	1 246,7	698,4	584,4	2 762,8

Pour mémoire, l'échéancier des Dettes Senior, avant les opérations de refinancement opérées en juillet et août 2013 était comme suit :

Maturité	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
<i>En millions d'euros</i>	54,0	125,0	453,9	808,7	465,2	271,6	584,4	2 762,8

Dans le cadre du refinancement d'août 2013, le Groupe Combiné a également obtenu une nouvelle ligne de crédit revolving (dénommée *Revolving Credit Facility*) de 24 millions d'euros. Ainsi, le montant total disponible au titre de ces lignes de crédit est porté à 89 millions d'euros.

Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. La Commission européenne a exprimé à ce stade des doutes sur la compatibilité de l'aide que représenterait l'avantage économique conféré selon elle à Numericable, à raison des conditions de cette cession.

Numericable Group

Comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013

Numericable Group
Tour Ariane
5, place de la Pyramide
92088 Puteaux La Défense Cedex

Numericable Group
Comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013

Numericable Group
COMPTE DE RESULTAT COMBINE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	Période de 6 mois close le	
		30 juin 2013	30 juin 2012
Chiffre d'affaires	5	649 981	642 817
Achats externes	6	(303 962)	(305 794)
Charges de personnel		(74 663)	(68 195)
Impôts et taxes		(17 569)	(16 226)
Provisions		296	(655)
Autres produits opérationnels	7	43 257	42 520
Autres charges opérationnelles	8	(1 687)	(5 188)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)		295 653	289 279
Amortissements et dépréciations		(145 875)	(136 551)
Résultat d'exploitation		149 778	152 728
Produits financiers		6 872	1 298
Coût de l'endettement brut		(95 159)	(93 166)
Autres charges financières		(8 795)	(15 098)
Résultat financier	9	(97 082)	(106 966)
Impôts sur les sociétés	10	(5 503)	(1 150)
Résultat des sociétés mises en équivalence		-	(93)
Résultat net des activités poursuivies		47 193	44 519
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession		-	-
Résultat net		47 193	44 519
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		47 210	44 455
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		(17)	64

Numericable Group
ETAT COMBINE DES AUTRES ELEMENTS DU RESULTAT GLOBAL

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2013	30 juin 2012
Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité	47 210	44 455
Réserves de conversion	-	-
Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente	-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les capitaux propres	-	-
<i>Total des autres éléments du résultat global recyclables en résultat</i>	-	-
Ecarts actuariels	-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les capitaux propres	-	-
<i>Total des autres éléments du résultat global non recyclables en résultat</i>	-	-
Résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité	47 210	44 455

Conformément à la norme IAS 1 *Présentation des états financiers (2007)* (IAS 1), le Groupe Combiné, tel que défini en note 1, présente un état combiné des autres éléments du résultat global.

Toutefois, dans la mesure où le Groupe Combiné exerce ses activités exclusivement en France, la devise fonctionnelle et de présentation de toutes les entités du Groupe Combiné est l'euro. Par conséquent, aucune réserve de conversion n'a été constatée aux 30 juin 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 combinaison et dont la juste valeur ne peut pas être mesurée de manière fiable. 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 combiné du résultat global.

Conformément à la norme IAS 19 révisée *Avantages du personnel* (IAS 19R), le Groupe Combiné comptabilise les gains et pertes actuariels immédiatement en autres éléments du résultat global. L'application d'IAS 19R n'a pas d'impact significatif sur les comptes clos au 30 juin 2013. Par conséquent, elle n'a pas conduit à reconnaître d'écarts actuariels en capitaux propres.

Numericable Group
Comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013

Numericable Group
BILAN COMBINÉ

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	30 juin 2013	31 décembre 2012
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	11	1 461 661	1 458 686
Autres immobilisations incorporelles		301 295	326 187
Immobilisations corporelles		1 432 221	1 389 932
Titres mis en équivalence		3 377	3 377
Autres actifs financiers non courants		7 119	6 831
Impôts différés actifs		-	-
Total de l'actif non courant		3 205 673	3 185 013
Stocks		45 209	45 609
Créances clients et autres créances	12	423 682	417 371
Autres actifs financiers courants		6 069	4 034
Créances d'impôts		1 101	6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13	21 851	7 996
Total de l'actif courant		497 912	475 016
Actifs destinés à être cédés		-	-
TOTAL ACTIF		3 703 585	3 660 029
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES			
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité		(240 159)	(287 364)
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		20	33
Capitaux propres		(240 139)	(287 331)
Passifs financiers non courants	14	2 860 708	2 926 343
Provisions non courantes		61 812	63 973
Impôts différés passifs		-	-
Autres passifs non courants	15	111 163	111 266
Total des passifs non courants		3 033 683	3 101 582
Passifs financiers courants	14	163 672	114 732
Provisions courantes		-	2 409
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	16	745 944	726 033
Dettes d'impôts sur les sociétés		425	2 604
Total des passifs courants		910 041	845 778
Passifs destinés à être cédés		-	-
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		3 703 585	3 660 029

Numericable Group
TABLEAU DE VARIATION COMBINE DES CAPITAUX PROPRES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité	Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	Capitaux propres
Capitaux propres au 31 décembre 2011	(372 233)	(57)	(372 290)
Résultat global	44 455	64	44 519
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	(12)	41	29
Capitaux propres au 30 juin 2012	(327 790)	48	(327 742)
Résultat global	40 426	(15)	40 411
Autres ajustements	-	-	-
Capitaux propres au 31 décembre 2012	(287 364)	33	(287 331)
Résultat global	47 210	(17)	47 193
Autres ajustements	(5)	4	(1)
Capitaux propres au 30 juin 2013	(240 159)	20	(240 139)

Numericable Group
TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE COMBINE

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2013	30 juin 2012
Résultat net des activités poursuivies	47 193	44 519
Résultat des sociétés mises en équivalence	-	93
Amortissements et dépréciations	142 512	129 366
Gains et pertes sur cessions d'actifs	(3 670)	(733)
Autres éléments non monétaires	2 937	1 854
Flux net de trésorerie généré par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, résultat financier et impôts sur les sociétés décaissés	188 972	175 099
Résultat financier	94 907	94 272
Impôts sur les sociétés décaissés	(3 274)	(2 214)
Variation du besoin en fonds de roulement	13 914	(23 063)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	294 519	244 094
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(141 259)	(136 799)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels	4 534	962
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers	(2 331)	268
Investissements dans des entités comprises dans le périmètre de combinaison	(3 314)	(6)
Subventions reçues	2 494	3 899
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements	(139 876)	(131 676)
Emissions d'emprunts	4 184	334 501
Remboursements d'emprunts	(56 005)	(405 285)
Intérêts décaissés	(88 965)	(75 558)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	(140 787)	(146 342)
Flux net de trésorerie des activités poursuivies	13 855	(33 924)
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	13 855	(33 924)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	7 996	40 581
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	21 851	6 658

NOTES ANNEXES AUX COMPTES COMBINES INTERMEDIAIRES CONDENSES

1	Informations générales	8
2	Bases de préparation et principes comptables	9
3	Evénements significatifs de la période	11
4	Informations sectorielles	13
5	Chiffre d'affaires	14
6	Achats externes	14
7	Autres produits opérationnels	14
8	Autres charges opérationnelles	15
9	Résultat financier	15
10	Impôts sur les sociétés	16
11	Ecart d'acquisition	16
12	Créances clients et autres créances	17
13	Trésorerie et équivalents de trésorerie	17
14	Passifs financiers	18
15	Autres passifs non courants	19
16	Dettes fournisseurs et autres dettes	19
17	Engagements et obligations contractuelles	19
18	Provisions et passifs éventuels	21
19	Transactions avec les parties liées	24
20	Evénements postérieurs à la clôture	26

1 Informations générales

Numericable Group (la « **Société** ») est une société anonyme de droit français, dont le siège social est situé en France et créée en août 2013. Dans le cadre de l'admission des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société recevra l'apport de deux entités constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Hold S.à.r.l., qui sont des holdings, respectivement sociétés-mères d'Ypso France SAS et d'Altice B2B France SAS. Ypso Holding S.à.r.l, Ypso France SAS et ses filiales sont ci-après désignées « Ypso », Altice Lux Hold S.à.r.l., Altice B2B France SAS et ses filiales sont ci-après désignées « Altice B2B ».

Ypso France SAS

Ypso France SAS, 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 SAS fournit également des services Internet à large bande passante au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

Altice B2B France SAS

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

Ypso et Altice B2B (collectivement les « **Deux Groupes** » ou le « **Groupe Combiné** ») sont actuellement des entités sous contrôle commun. Le contrôle des Deux Groupes est assuré conjointement par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice. L'objectif des états financiers combinés intermédiaires est de présenter une image fidèle de la situation financière et des actifs et passifs des Deux Groupes, par combinaison des valeurs historiques des actifs, des passifs et des éléments de produits et charges pour chaque période présenté dans les états financiers combinés. En conséquence, les états financiers combinés intermédiaires reflètent les actifs, passifs, revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels formaient deux groupes distincts.

Les états financiers combinés condensés intermédiaires ont été préparés pour les périodes de six mois closes les 30 juin 2013 et 2012 (collectivement les « **Comptes Combinés Intermédiaires** »).

2 Bases de préparation et principes comptables

2.1 Bases de préparation des Comptes Combinés Intermédiaires

Les Comptes Combinés Intermédiaires au 30 juin 2013 ont été arrêtés par le Conseil d'administration de la Société en date du 6 septembre 2013. La Société est une entreprise domiciliée en France. Les Comptes Combinés Intermédiaires pour la période de 6 mois prenant fin le 30 juin 2013 comprennent la Société et ses filiales (l'ensemble désigné comme « le Groupe Combiné ») 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 Combinés Intermédiaires au 30 juin 2013 ont été établis en conformité avec la norme comptable internationale IAS 34 *Information financière intermédiaire*, telle qu'adoptée par l'Union Européenne (UE) et publiée par l'IASB.

Ils doivent être lus en association avec les comptes combinés annuels IFRS 2010-2011-2012 du Groupe.

A l'exception des principes décrits ci-dessous et des méthodes d'évaluation spécifiques aux arrêtés intermédiaires, les bases de préparation et les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées dans les Comptes Combinés Intermédiaires sont identiques à celles utilisées dans les Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012 tels que décrits notamment en note 1.4 s'agissant des bases de la combinaison et en note 2 pour les principes comptables significatifs.

Au 30 juin 2013, les normes et interprétations comptables adoptées par l'Union européenne sont identiques aux normes et interprétations d'application obligatoire publiées par l'IASB à l'exception de la norme IAS 39 qui n'a été adoptée que partiellement. Cette divergence est sans effet sur les Comptes Combinés Intermédiaires. Par conséquent, les Comptes Combinés Intermédiaires sont établis en conformité avec les normes et interprétations IFRS, telles que publiées par l'IASB.

2.2 Référentiel applicable au 30 juin 2013

Les textes suivants sont appliqués pour la préparation des Comptes Combinés Intermédiaires à compter du 1^{er} janvier 2013.

Comme mentionné plus haut, les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées dans les Comptes Combinés Intermédiaires sont identiques à celles des comptes consolidés au 31 décembre 2012, à l'exception des normes et interprétations d'application obligatoire pour cet exercice ouvert le 1^{er} janvier 2013, les principales pour le Groupe étant :

- la révision de la norme IAS 19 *Avantages du personnel*. Cette révision supprime notamment la possibilité retenue précédemment par le Groupe Combiné de comptabiliser les écarts actuariels directement et intégralement en résultat de la période. Désormais les variations des écarts actuariels sont systématiquement enregistrées en Autres éléments du résultat global et le coût des services passés est désormais intégralement enregistré en résultat de la période. Les incidences de l'application d'IAS 19 révisée n'a eu aucun impact significatif sur les Comptes Combinés Intermédiaires au 30 juin 2012 et 2013.
- la norme IFRS 13 *Evaluations de la juste valeur*. Cette norme établit un cadre unique pour l'évaluation de la juste valeur et les informations à fournir relatives à cette évaluation lorsque son application est imposée ou admise dans une autre norme IFRS et précise les informations à fournir dans les notes aux comptes consolidés. Ce texte n'a pas eu d'impact significatif sur les Comptes Combinés Intermédiaires au 30 juin 2012 et 2013.

- l'amendement à IAS 1 *Présentation des autres éléments du résultat global*. Cet amendement conduit à distinguer au sein de l'état des autres éléments du résultat global les éléments qui seront recyclables en résultat de ceux qui ne seront jamais recyclables en résultat.

Les autres textes d'application obligatoire dans l'Union européenne au 1^{er} janvier 2013 ne trouvent pas à s'appliquer au Groupe Combiné.

Par ailleurs le Groupe Combiné n'a pas opté pour une application anticipée des normes et interprétations dont l'application n'est pas obligatoire au 1^{er} janvier 2013.

Textes adoptés par l'Union européenne (application obligatoire au 1^{er} janvier 2014)

- IFRS 10 *Etats financiers consolidés*,
- IFRS 11 *Partenariats*,
- IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*,
- IAS 27 révisée *Etats financiers individuels*,
- IAS 28 révisée *Participations dans les entreprises associées et coentreprises*,
- Amendement à IAS 32 *Compensation des actifs et passifs financiers*,

Textes non adoptés par l'Union européenne

- IFRS 9 *Instruments financiers : classement et évaluation des actifs et passifs financiers*,
- IFRIC 21 *Prélèvements opérés par les autorités publiques auprès des entités actives sur un marché particulier*.
- Amendement à IFRS 10, 12 et IAS 27 *Entités d'investissement*

Les incidences éventuelles des autres textes sur les Comptes Combinés du Groupe sont en cours d'évaluation.

2.3 Principales estimations et jugements du management

L'établissement des Comptes Combinés 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 Combinés décrits dans la note 2 des Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012 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 Combiné. Les principales estimations faites par la Direction pour l'établissement des Comptes Combinés Intermédiaires sont de même nature que celles décrites dans les Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012.

2.4 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.

2.5 Hypothèse de continuité d'exploitation

Le Groupe Combiné 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 Combiné et la proportion importante des passifs financiers par rapport au total des capitaux propres combinés, ainsi que la charge financière significative liée au coût de l'endettement.

A l'heure actuelle, le Groupe Combiné assure le service de sa dette et finance ses investissements à travers les liquidités nettes générées par ses activités opérationnelles. En outre, les accords passés par le Groupe Combiné dans le cadre de ses contrats de crédit obligent le Groupe Combiné à se conformer à certains ratios de liquidité et à maintenir certains niveaux de liquidité.

Par ailleurs, comme expliqué en Note 20, le Groupe Combiné a procédé en juillet et en août 2013 au refinancement de ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe Combiné de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Dans ces conditions et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la Direction du Groupe Combiné considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des Comptes Combinés Intermédiaires ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Par conséquent, les Comptes Combinés intermédiaires du Groupe Combiné arrêtés aux 30 juin 2013 et 2012 ont été préparés dans l'hypothèse de continuité d'exploitation.

3 Evénements significatifs de la période

3.1 Période de six mois close le 30 juin 2013

3.1.1 Acquisition de Valvision

Le 27 juin 2013, le Groupe Combiné a procédé au rachat de 100% des actions de la société Valvision, câblo-opérateur présent dans l'est de la France.

Le prix de l'acquisition s'élève à 3 340 milliers d'euros pour une quote-part de capitaux propres acquise de 370 milliers d'euros.

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 réalisé au 30 Juin 2013.

Par conséquent, la différence de 2 970 milliers d'euros entre le prix d'acquisition en la quote part de capitaux propres tels qu'ils ressortent des comptes locaux de la société acquise, a été comptabilisée au 30 juin 2013 en écart d'acquisition (cf. Note 11).

3.1.2 Cession-bail de modems

En mai 2013 et en juin 2013, le Groupe Combiné 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.

3.1.3 Indemnités Lehman Brother

En juin 2013, le Groupe Combiné a reçu un second versement de 4,5 millions d'euros dans le cadre de sa demande d'indemnisation suite à la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (cf. Note 9).

3.2 Période de six mois close le 30 juin 2012

3.2.1 Emissions obligataires

En février 2012, Ypso France SAS 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 d'Ypso France SAS, 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 au taux fixe annuel de 12,375%. Les coupons sont payés semestriellement le 15 février et le 15 août de chaque année.

En février 2012, Ypso France SAS 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 30 juin 2013), porte un intérêt égal à une commission d'engagement de 2,25%.

Aux termes des modifications 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.

Durant la période de six mois close le 30 juin 2012, Ypso France SAS a payé 37,9 millions d'euros de frais pour la mise en place de ces nouveaux prêts (C-One et Revolving Credit Facility) et des modifications correspondantes du *Senior Facility Agreement*. Ce montant comprend :

- les coûts des émissions obligataires d'un montant de 25,7 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 8,6 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat combiné pour la période de six mois close le 30 juin 2012 ;

- les commissions et honoraires de conseil pour un montant de 3,6 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat combiné pour la période de six mois close le 30 juin 2012.

3.2.2 Rachat du réseau de Nice

En avril 2012, le Groupe Combiné 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 Informations sectorielles

Comme expliqué dans la note 2.5 aux Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012, le Groupe Combiné a recensé trois secteurs opérationnels :

- Activités B2B
- Activités B2C
- Wholesale

Les tableaux suivants présentent, pour chaque période, la contribution de chaque secteur aux postes du compte de résultat combiné (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>Période de six mois close le 30 juin 2013 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total S1 2013
Chiffre d'affaires	432 525	153 113	96 805	(32 463)	649 981
Achats externes	(205 213)	(85 068)	(46 144)	32 463	(303 962)
Charges de personnel	(41 950)	(29 411)	(3 302)	-	(74 663)
Impôts et taxes	(10 711)	(4 122)	(2 735)	-	(17 569)
Provisions	335	(162)	124	-	296
Autres produits opérationnels	32 239	11 011	7	-	43 257
Autres charges opérationnelles	(1 587)	(100)	-	-	(1 687)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	205 637	45 260	44 755	-	295 653

<i>Période de six mois close le 30 juin 2012 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total S1 2013
Chiffre d'affaires	415 041	157 115	106 596	(35 935)	642 817
Achats externes	(197 104)	(87 610)	(57 015)	35 935	(305 794)
Charges de personnel	(36 654)	(28 085)	(3 456)	-	(68 195)
Impôts et taxes	(9 781)	(3 844)	(2 600)	-	(16 226)
Provisions	(240)	(367)	(48)	-	(655)
Autres produits opérationnels	32 962	9 558	-	-	42 520
Autres charges opérationnelles	(4 213)	(975)	-	-	(5 188)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	200 011	45 792	43 476	-	289 279

5 Chiffre d'affaires

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Chiffres d'affaires B2C	430 394	412 359
Chiffres d'affaires B2B	151 360	156 396
Chiffre d'affaires Wholesale	68 226	74 062
Chiffre d'affaires total	<u>649 981</u>	<u>642 817</u>

6 Achats externes

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Coûts du contenu télévisuel, de l'Internet et de la téléphonie	(159 113)	(172 701)
Sous-traitance et achats de services	(49 702)	(43 461)
Marketing	(20 044)	(16 678)
Honoraires	(16 956)	(11 317)
Redevances et licences versées	(6 075)	(6 138)
Droits de passage versés	(7 219)	(7 545)
Loyers et charges locatives	(13 148)	(14 688)
Energie	(12 284)	(11 670)
Créances douteuses	(3 974)	(5 382)
Frais postaux	(1 960)	(2 088)
Frais de transport	(2 006)	(2 192)
Frais de réparation et de maintenance	(5 801)	(6 170)
Charges opérationnelles diverses	(5 679)	(5 764)
Achats externes	<u>(303 962)</u>	<u>(305 794)</u>

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 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Production immobilisée ^(a)	38 464	40 920
Produits de cessions d'actifs ^(b)	4 534	962
Autres	259	638
Autres produits opérationnels	<u>43 257</u>	<u>42 520</u>

(a) La production immobilisée concerne des travaux de modernisation du réseau câblé effectués par des employés du Groupe Combiné.

(b) Au 30 juin 2013, les produits de cessions d'actifs incluent principalement des frais de non restitution de modems et décodeurs pour 2.4 millions d'euros (0.8 millions d'euros au 30 juin 2012) ainsi que des cessions de réseaux câblés à des collectivités locales dans le cadre de sorties de contrats de DSP pour 1.9 millions d'euros.

8 Autres charges opérationnelles

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

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Valeur nette comptable des actifs cédés	(864)	(229)
Honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement	(97)	(3 556)
Frais de gestion payés à nos actionnaires	(726)	(1 399)
Charges opérationnelles diverses	-	(4)
Autres charges opérationnelles	(1 687)	(5 188)

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.

9 Résultat financier

Les résultats financiers aux 30 juin 2013 et 2012 peuvent être analysés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Produits d'intérêt reçus sur trésorerie et équivalents de trésorerie	16	66
Autres produits d'intérêt (a)	6 856	1 232
Produits d'intérêt	6 872	1 298
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	-	1 106
Charges d'intérêt sur financement, déterminées sur la base du taux d'intérêt effectif	(95 159)	(94 272)
Intérêts financiers relatifs à la dette financière brute	(95 159)	(93 166)
Autres charges financières (b)	(8 795)	(15 098)
Résultat financier	(97 082)	(106 966)

(a) Au 30 juin 2013, les autres produits d'intérêts incluent principalement :

- Un second versement de 4,5 millions d'euros reçu dans le cadre de la réclamation que le Groupe Combiné a formulé suite à la faillite de la banque Lehman Brothers en Septembre 2008. Une partie de la dette financière du Groupe Combiné était couverte par des Swap de taux d'intérêts conclus avec Lehman Brothers. Suite à sa faillite, Lehman Brothers a fait défaut sur ces swaps. Le Groupe Combiné a formulé une demande de remboursement auprès de Lehman Brothers pour un montant total d'environ 11,2 millions d'euros. En décembre 2012, le Groupe Combiné avait reçu un premier paiement de €2.8 million dans le cadre de cette réclamation. De fait, il subsiste un gain potentiel de 3,9 millions d'euros pour le Groupe Combiné qui n'a pas été constaté dans les comptes au 30 juin 2013.
- Reprises de provisions pour risques financiers pour 1,9 millions d'euros.

(b) Au 30 juin 2013, les autres charges financières incluent principalement :

- amortissement des frais payés pour la mise en place des nouveaux prêts pour 4,1 millions d'euros évalués selon la méthode du taux d'intérêt effectif.
- Intérêts de retard payés principalement à des clients pour 4,1 millions d'euros.

Au 30 juin 2012, les autres charges financières incluent principalement :

- Waiwer Fees relatifs à la mise en place de la *Revolving Credit Facility* (“RCF”) pour 8,6 millions d’euros ;
- Provision pour risques financiers pour 1,8 millions d’euros ;
- amortissement des frais payés pour la mise en place des nouveaux prêts pour 2,9 millions d’euros évalués selon la méthode du taux d’intérêt effectif.

10 Impôts sur les sociétés

La charge d’impôts sur les sociétés se décompose comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2013</u>	<u>30 juin 2012</u>
Charge d’impôts courants	(5 503)	(1 150)
Charge d’impôts différés	-	-
Charge d’impôts	<u>(5 503)</u>	<u>(1 150)</u>

Le Groupe Combiné dispose d’importants déficits fiscaux reportables. L’actif d’impôt correspondant aux déficits fiscaux reportables n’a pas été comptabilisé dans les Comptes Combinés, car sa récupération dépend des bénéfices fiscaux futurs qui sont incertains.

La charge d’impôts au titre du premier semestre 2013 ressort en hausse par rapport au premier semestre 2012 car le Groupe Combiné anticipe une charge d’impôts de 8 millions d’euros au titre de l’année 2013 pour le sous-groupe Ypso (soit un impact de 4 millions d’euros sur le premier semestre 2013) tandis qu’en 2012, le sous-groupe Ypso présentait un déficit fiscal, notamment du fait des frais engendrés par le refinancement de la dette opéré en 2012.

11 Ecart d’acquisition

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Montant comptabilisé, net		
Solde au début de l'exercice	1 458 686	1 458 638
Ecarts d'acquisition reconnus au cours de la période (1)	2 975	48
Solde à la clôture de l'exercice (2)	<u>1 461 661</u>	<u>1 458 686</u>

(1) Au 30 juin 2013, l’écart d’acquisition supplémentaire d’environ 3 millions d’euros s’explique par l’acquisition de Valvision (comme indiqué dans la note 3.1.1 « Evénements significatifs »).

(2) Au 30 juin 2013, l’écart d’acquisition peut être ventilé comme suit :

<i>Valeur nette comptable</i>	
<i>(en milliers d'euros)</i>	
Activités B2C	987 558
Activités B2B	474 103
Total	<u>1 461 661</u>

12 Créances clients et autres créances

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Créances clients	298 356	272 864
Provision pour dépréciation	(28 330)	(27 167)
Créances clients, nettes	270 026	245 697
Avances et acomptes	1 513	2 211
Comptes courants	47	50
Créances fiscales et sociales	107 017	141 806
Charges constatées d'avance	35 394	18 025
Autres créances	9 685	9 582
Créances clients et autres créances, nettes	423 682	417 371

13 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie combiné incluent les disponibilités et dépôts à court-terme. La réconciliation entre la position de trésorerie présentée dans le tableau des flux de trésorerie combiné et la trésorerie présentée dans la rubrique « Trésorerie et équivalents de trésorerie » du bilan combiné est comme suit:

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Disponibilités	21 851	7 996
Équivalents de trésorerie	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le bilan combiné	21 851	7 996
Trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-
Découverts bancaires comptabilisés en dettes financières dans le bilan combiné	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie combiné	21 851	7 996

Aux 30 juin 2013 et 31 décembre 2012 aucun équivalent de trésorerie n'était détenu par le Groupe Combiné.

14 Passifs financiers

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

(en milliers d'euros)	Note	Courants		Non-courants		Total	
		30 juin 2013	31 décembre 2012	30 juin 2013	31 décembre 2012	30 juin 2013	31 décembre 2012
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	14.1	143 396	93 187	2 619 381	2 707 498	2 762 777	2 800 686
Titres subordonnés à durée indéterminée		-	-	36 430	35 208	36 430	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement		18 497	19 432	22 167	7 886	40 664	27 318
Autres passifs financiers	14.2	1 779	2 113	133 873	131 234	135 652	133 347
Total des prêts et passifs financiers		163 672	114 732	2 811 851	2 881 826	2 975 523	2 996 559
Instruments dérivés		-	-	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients		-	-	48 857	44 517	48 857	44 517
Découverts bancaires		-	-	-	-	-	-
Total des passifs financiers		163 672	114 732	2 860 708	2 926 343	3 024 380	3 041 075

Compte tenu des renégociations réalisées en juillet et août 2013 et comme décrit à la note 20, l'échéancier des passifs financiers dans le cadre du *Senior Facility Agreement* a été modifié.

14.1 Passifs financiers dans le cadre des Senior Facility Agreements

Senior Facility Agreement accordé à Ypso

Le montant initialement mis à disposition dans le cadre du SFA était de 3 225 millions d'euros. Au 30 juin 2013, le solde dû s'élevait à 2 330 millions d'euros.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe Combiné ainsi que sur les marges applicables au SFA, tel qu'exposé dans les Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012.

Senior Facility Agreement accordé à Altice B2B

Le montant initialement mis à disposition dans le cadre du SFA était de 551 millions d'euros. Au 30 juin 2013, le solde dû s'établissait à 433 millions d'euros.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe Combiné ainsi que sur les marges applicables au SFA, tel qu'exposé dans les Comptes Combinés au 31 décembre 2010, 2011 et 2012.

Covenants

Les engagements financiers relatifs à la dette senior sont restés identiques par rapport au 31 décembre 2012. Au 30 juin 2013, les engagements financiers sont respectés.

14.2 Autres passifs financiers

Au 30 juin 2013, les autres passifs financiers sont principalement composés de:

- La dette d'Ypso Holding Lux S.à.r.l. à l'égard des actionnaires pour un montant de 132 130 milliers d'euros (128 962 milliers d'euros au 31 décembre 2012); il est prévu que cette dette subordonnée envers les actionnaires soit remboursée dans son intégralité dans le cadre de l'admission aux négociations sur Euronext Paris des actions de la Société.
- La dette de Numericable à l'égard de plusieurs banques (principalement envers la *Caisse d'Épargne d'Alsace-Lorraine*) pour 2 120 milliers d'euros (2 374 milliers d'euros au 31 décembre 2012).

14.3 Niveaux de juste valeur

Conformément à IFRS 13, la trésorerie et équivalents de trésorerie ainsi que les actifs financiers sont principalement constitués d'éléments monétaires qui sont évalués à chaque période par référence à des données observables de niveau 1. Ainsi, au regard de la juste valeur des actifs et passifs financiers, aucun événement significatif n'est intervenu au cours du premier semestre 2013.

15 Autres passifs non courants

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Produits constatés d'avance (à plus d'un an)	106 007	105 791
Dettes fournisseurs non courantes	4 874	5 175
Dettes fiscales et sociales non courantes	282	300
Autres passifs non courants	<u>111 163</u>	<u>111 266</u>

16 Dettes fournisseurs et autres dettes

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Dettes fournisseurs courantes	468 259	416 183
Dettes fournisseurs d'immobilisation	69 966	87 145
Avances et acomptes reçus	27 722	19 884
Comptes courants	21 292	21 219
Dettes fiscales	60 548	87 358
Dettes sociales	40 854	45 871
Produits constatés d'avance (à moins d'un an)	49 127	45 319
Autres dettes	8 176	3 054
Dettes fournisseurs et autres dettes	<u>745 944</u>	<u>726 033</u>

17 Engagements et obligations contractuelles

17.1 Engagements contractés

Les tableaux ci-dessous récapitulent les paiements financiers que nous serons contraints d'effectuer dans le cadre de nos instruments de dettes au 30 juin 2013 et 31 décembre 2012. Les informations présentées dans les tableaux ci-dessous reflètent la meilleure estimation de la direction des maturités contractuelles de nos obligations. Ces maturités peuvent différer de manière significative de la maturité réelle de ces obligations.

Numericable Group
Comptes combinés intermédiaires condensés au 30 juin 2013

(en milliers d'euros)

	Maturité au 30 juin 2013			Total
	< 1an	1-5 ans	> 5 ans	
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	143 396	1 761 747	857 635	2 762 777
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	36 430	36 430
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	18 497	21 428	739	40 664
Autres passifs financiers	1 779	1 741	132 132	135 652
Total des prêts et passifs financiers	163 672	1 784 916	1 026 936	2 975 523
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	48 857	-	48 857
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	163 672	1 833 773	1 026 936	3 024 380

Compte tenu des renégociations réalisées en juillet et août 2013 et comme décrit à la note 20, l'échéancier des passifs financiers dans le cadre du *Senior Facility Agreement* a été modifié.

(en milliers d'euros)

	Maturité au 31 décembre 2012			Total
	< 1an	1-5 ans	> 5 ans	
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	93 187	1 851 552	855 946	2 800 686
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	35 208	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	19 432	6 359	1 527	27 318
Autres passifs financiers	2 113	2 012	129 222	133 347
Total des prêts et passifs financiers	114 732	1 859 923	1 021 903	2 996 559
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	44 517	-	44 517
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	114 732	1 904 440	1 021 903	3 041 075

17.2 Engagements reçus

Le Groupe Combiné 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 2013, le Groupe Combiné a déjà perçu 23,8 millions d'euros en principal de GDF Suez.

18 Provisions et passifs éventuels

Le Groupe Combiné est impliqué dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité.

Une provision est enregistrée par le Groupe Combiné dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraînent des coûts à la charge du Groupe Combiné et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Certaines sociétés du Groupe Combiné 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 Combiné est partie sont décrits ci-après.

Le Groupe Combiné 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.

18.1 Litiges fiscaux

L'administration fiscale française a procédé à des vérifications sur diverses sociétés du Groupe Combiné depuis 2005 en ce qui concerne les taux de TVA applicables aux offres multi-play du Groupe Combiné. 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 Combiné 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 Combiné. Par conséquent, la TVA facturée aux abonnés multi-play du Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 17,3 millions d'euros (hors pénalités de 40%) pour la période 2006 - 2009 ont été communiqués au Groupe Combiné fin août 2012.

En parallèle, en 2012, l'administration fiscale a initié une procédure de vérification du Groupe Combiné pour l'exercice 2010, dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons que les vérifications décrites ci-dessus dont le Groupe Combiné 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 Combiné a contesté les rectifications opérées fin août 2013.

L'administration a également mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable (soit environ 2 millions d'euros). Le Groupe Combiné 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 Combiné a introduit une requête introductive d'instance en date du 20 août 2013.

Au 30 juin 2013, une provision fiscale pour un montant total de 25,1 millions d'euros a été comptabilisée comme au 31 décembre 2012 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 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. Aucune notification n'étant parvenue à ce stade, aucune provision n'a été constatée dans les comptes combinés au 30 juin 2013.

18.2 Litiges civils et commerciaux

18.2.1 Litige avec Orange concernant certains IRUs

Le Groupe Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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 Combiné 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. Numericable a déposé un recours devant le Conseil d'Etat à l'encontre de cette décision. La procédure est toujours en cours devant le Conseil d'Etat. Aucun calendrier de procédure n'a été établi à ce jour. 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.

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.

18.2.2 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. Le jugement du tribunal de commerce de Paris devrait être rendu au cours du second semestre 2013.

18.2.3 Litige avec Orange concernant des factures impayées

Par assignation du 6 septembre 2011, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris. Orange invoque le non-paiement par Numericable de factures pour un montant de 3,1 millions d'euros. Ces factures concernent l'occupation par Numericable de l'infrastructure physique d'Orange entre 2005 et 2007, suite à la cession par Orange de ses réseaux câblés à Numericable. Numericable soutient qu'Orange l'a empêché de sortir de ces infrastructures et que, par conséquent, les factures litigieuses ne sont pas dues. Par assignation du 1^{er} février 2012, Orange a assigné Numericable devant le tribunal de commerce de Paris et, sur un fondement identique, demandé sa condamnation au paiement de la somme de 543 000 euros. Ces procédures sont toujours en cours devant le tribunal de commerce de Paris. Aucune date d'audience de plaidoirie n'est fixée à ce jour.

18.2.4 Litige avec la Ligue de Football Professionnel

Par assignation du 26 avril 2013, la Ligue de Football Professionnel (la « LFP ») demande au tribunal de commerce de Nanterre de constater que les sociétés Numericable et NC Numericable auraient abusé de leur position dominante et manqué à leurs 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 sports commercialisées au sein de bouquets de chaînes. Le calendrier de la procédure n'est pas encore arrêté à ce jour.

18.2.5 Litiges avec divers éditeurs de services à valeur ajoutée (SVA)

Par assignations groupées en date du 10 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 900 000 euros dont 850 000 euros de sommes perçues pour le compte des éditeurs.

18.2.6 Litige avec Orange concernant l'accès au marché de l'ADSL

Le 5 août 2010, Completel a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris et demandé sa condamnation au paiement de la somme d'environ 500 millions d'euros à titre de dommages et intérêts en réparation de son préjudice résultant de pratiques anticoncurrentielles alléguées d'Orange qui auraient retardé la mise en place du dégroupage et l'accès au marché du DSL pour les concurrents d'Orange pendant les années 1999 à 2003. Le 13 décembre 2011, le tribunal de commerce de Paris a rejeté les demandes de Completel. Completel a interjeté appel de ce jugement. La décision de la Cour d'appel de Paris devrait intervenir dans le courant de l'année 2014.

18.2.7 Litiges prud'homaux

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre de litiges prud'homaux dont une part importante résulte de la dernière période de fusion survenue en 2006-2007, avec UPC-NOOS, qui a donné lieu, jusqu'en 2009, à des ajustements et harmonisations des pratiques sociales qui ont pu être conflictuels. Le Groupe encourt un risque global de condamnation d'environ 4 millions d'euros pour l'ensemble de ces contentieux. L'essentiel de ces contentieux consiste en une contestation par le salarié des motifs et ou de la forme de son licenciement.

19 Transactions avec les parties liées

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

Les soldes bilanciaux et flux réciproques entre les entités du Groupe Combiné ont été éliminés lors de la préparation des Comptes Combinés. Les détails des transactions entre le Groupe Combiné et les autres parties liées sont présentés ci-dessous.

19.1. Opérations de financement et prestations de service

Au cours de l'exercice, les entités du Groupe Combiné ont conclu les transactions suivantes avec des parties liées qui ne font pas partie du périmètre de combinaison :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>Prestations de services</i>		<i>Montants dus par les parties liées</i>		<i>Montants dus aux parties liées</i>	
	30 juin 2013	30 juin 2012	30 juin 2013	30 juin 2012	30 juin 2013	30 juin 2012
<u><i>Actionnaires</i></u>						
Cinven	309	150	-	-	375	544
Altice	117	1 099	-	-	-	-
Carlyle	300	150	-	-	875	25
<u><i>Sociétés affiliées</i></u>						
Alsace Connexia Participation SAS	-	-	2 233	2 243	-	-

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 en 2013 contre 1 399 milliers d'euros en 2012).

Les actionnaires du Groupes Combiné ont également fourni plusieurs financements via des dettes subordonnées.

19.2. Autres relations avec les parties liées

En juin 2013, le Groupe Combiné a accordé des prêts à plusieurs employés pour un montant total de 2 millions d'euros.

Aucune nouvelle transaction significative n'a été conclue avec des parties liées au cours du premier semestre 2013 en dehors de celles évoquées ci-avant et de celles décrites dans la Note 28.2 des Comptes combinés pour les exercices clos le 31 décembre 2012, 2011 et 2010.

20 Evénements postérieurs à la clôture

Refinancement de la dette en juillet 2013

En juillet et en août 2013, le Groupe Combiné a amendé ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe Combiné de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Le nouvel échéancier des Dettes Senior est comme suit:

Maturité	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
<i>En millions d'euros</i>	41.7	26.3	63.1	102.2	1 246.7	698.4	584.4	2 762.8

Pour mémoire, l'échéancier des Dettes Senior, avant les opérations de refinancement opérées en juillet et août 2013 était comme suit :

Maturité	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
<i>En millions d'euros</i>	54.0	125.0	453.9	808.7	465.2	271.6	584.4	2 762.8

Dans le cadre du refinancement d'août 2013, le Groupe Combiné a également obtenu une nouvelle ligne de crédit revolving (dénommée *Revolving Credit Facility*) de 24 millions d'euros. Ainsi, le montant total disponible au titre de ces lignes de crédit est porté à 89 millions d'euros.

Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. La Commission européenne a exprimé à ce stade des doutes sur la compatibilité de l'aide que représenterait l'avantage économique conféré selon elle à Numericable, à raison des conditions de cette cession.