

Résultats du 1^{er} semestre 2007

Croissance et progression de la rentabilité

en M€	2007 S1	2006 S1	Variation
Chiffre d'affaires	71,4	64,9	+10%
Résultat opérationnel	5,1	3,7	+38%
Marge opérationnelle	7,1%	5,7%	+1,4 pt
Résultat financier	-0,4	-0,4	-
RNPG	2,8	2,1	+33%
RNPG par action	0,67	0,50	+34%

HF Company a enregistré au 1^{er} semestre, une forte progression de ses bénéfices, avec une hausse de 38% du résultat opérationnel qui s'est établi à 5,1 M€, soit une marge en progression de 1,4 point à 7,1%. Le groupe a bénéficié de l'impact conjugué d'une capacité d'innovation produit en accord avec les attentes des consommateurs, de la maîtrise des coûts et des effets « volume ».

Grâce à la complémentarité de ses activités et aux synergies exploitées entre l'univers de la TV et l'univers du haut débit, HF Company a mis en place ses relais de croissance à moyen et long terme : le CPL, l'IPTV et Avilinks.

B2C : CA 48,8 M€ (+13,7%)

Le pôle B2C a enregistré une croissance dynamique au 1^{er} semestre 2007, avec une progression de 13,7% de son chiffre d'affaires à 48,8 M€

Tous les segments B2C ont contribué positivement à cette performance. Dans la réception TV, qui croît de 5,7%, HF Company maintient son leadership sur le marché de la TNT. La hausse des volumes atteint 160% en France (vs S12006), grâce notamment aux nouveaux référencements remportés et à l'effet « parc ».

La maîtrise des charges opérationnelles a permis de minimiser l'impact de la pression sur les prix de vente.

La confortique, avec un chiffre d'affaires en hausse de 12%, enregistre son 28^{ième} trimestre de croissance. Le segment a profité du succès du référencement chez Leroy Merlin et de la bonne tenue des ventes à l'international.

Les périphériques numériques (+34%) ont notamment profité du large succès du CPL, dont les ventes ont été multipliées par 2,5 par rapport au premier semestre 2006, avec un total de 65 000 kits commercialisés depuis le début de l'année.

B2B : CA 22,7 M€ (+2,8%)

L'activité B2B, qui représente 32% du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2007, affiche une hausse de +2,8% de ses ventes. LEA confirme sa position de leader mondial du splitter, avec plus de 17 millions de lignes installées.

Afin d'accompagner et d'optimiser la croissance du pôle, le groupe a concentré ses efforts au 1^{er} semestre sur le renforcement et la structuration de ses équipes B2B, notamment dans les fonctions marketing et communication ainsi que les départements commercial et financier.

Emission d'OBSAAR

Le franc succès de l'émission d'OBSSAR, close le 18 juillet 2007, a permis au groupe de constituer une réserve financière d'un montant total brut de 20 millions d'euro destinée à financer la croissance de l'activité. Par ailleurs, un programme de rachat d'actions a été voté, en vue notamment de l'annulation de titres.

Une structure financière saine

La structure de financement du groupe est très saine, avec un taux d'endettement net qui se limite à 14,3% à fin juin 2007.

Perspectives

Au 1^{er} semestre, HF Company a structuré et renforcé son pôle B2B et mis en place ses relais de croissance à moyen et long terme.

Ainsi, dans les activités Réseaux haut débit, le groupe dispose aujourd'hui d'atouts complémentaires pour renforcer son leadership mondial sur le marché des splitters et exploiter les importantes réserves de croissances existant à court et moyen terme sur ce segment :

- Rattrapage des zones les moins équipées (Chine, Moyen-Orient, Europe de l'Est, Inde, Afrique, Amérique du Sud)
- Migration majeure de l'ADSL2+ vers le VDSL

Le marché du CPL, qui est le 1^{er} relais de croissance du groupe, offre d'excellentes perspectives de croissance. Après avoir mis en place la technologie et la référence design LEA, le groupe a créé une nouvelle ligne éditoriale marketing LEA et lancera au 2^{ème} semestre un nouveau kit CPL 200 mégabit.

Grâce aux synergies technologiques existant entre les pôles B2B et B2C, HF Company a créé son 1^{er} terminal IP TV permettant de recevoir par ADSL, au sein de l'habitat, les bouquets TV des différents fournisseurs d'accès à Internet. Le groupe figure ainsi dans le cercle réduit d'acteurs proposant des solutions « Triple Play », sur un marché très prometteur, qui devrait représenter plus de 5 millions d'abonnés IP TV d'ici 2010 (*Gartner*).

Le pôle B2C devrait bénéficier au second semestre de la poursuite de la croissance des ventes en volumes d'adaptateurs TNT, et de l'enrichissement de l'offre, notamment en confortique avec un nouveau concept de centrale de communication indoor.

Prochain rendez-vous : Chiffre d'affaires du T3 2007 le 18 octobre 2007, après clôture

HF Company
☎ : 02 47 34 38 38
comfi@hfcompany.com

Presse : Stéphanie Stahr
☎ : 01 45 96 77 83
stahrst@cmcics.com

oséo anvar
Entreprise innovante
n°A0608002F



HF Company est un acteur majeur sur le marché du B to C en réception TV, périphériques numériques et en confortique. A travers Lea, le groupe est également leader mondial des Splitters. HF Company est coté sur l'Eurolist (compartiment C)
ISIN : FR0000038531– Reuters : HFCO.LN Bloomberg : HFCO NM