



Solutions For New Technologies

Chiffre d'affaires des 9 premiers mois de 2024

Lundi, 4 novembre 2024

9M 2024 REVENUE

4 NOVEMBER 2024



Bonsoir à toutes et à tous, et merci de vous joindre à cette conférence téléphonique sur le chiffre d'affaires de Solutions30 au 30 septembre 2024.

Cette conférence se tiendra cette fois-ci en français ; comme d'habitude, un transcript sera disponible par la suite sur notre site internet.



TODAY'S PRESENTERS



Gianbeppe Fortis
Chief Executive Officer



Amaury Boilot
Group General Secretary



Jonathan Crauwels
Chief Financial Officer

Amaury, notre Secrétaire Général, et Jonathan, notre Directeur Financier, sont à mes côtés pour commenter le chiffre d'affaires à fin septembre 2024 et, comme d'habitude, nous répondrons à vos questions posées via la messagerie du webcast à l'issue de cette présentation.

9M 2024 REVENUE HIGHLIGHTS



Revenue: € 743m over the first nine months, down -3.5% reflecting the Group's strategic orientations

- Priority given to margin over revenue growth

Continued strong momentum in Solutions30's profitable growth drivers

- Germany: revenue up +27.9% YTD
- Energy activities: revenue up +27.6% YTD
- Supported by dynamic bolt-on M&A: 3 transactions in 2024 to date (So-Tec, Gaertner, Xperal)

Q3 revenue down -10.1%, reflecting the continuation of Q2 trends:

- Expanded impact of Q2 selectivity measures in mature telecom sectors in France and Spain
- Reduced fiber activity in Belgium due to ongoing negotiations between telecom service providers

Full-year outlook confirmed

Solutions30
Solutions for New Technologies

5

Pour commencer avec une vue d'ensemble des neuf premiers mois de 2024, Solutions30 a enregistré un chiffre d'affaires de 743 millions d'euros, soit une baisse de 3,5 % sur la période.

Cette baisse reflète les orientations stratégiques que nous avons définies pour le Groupe, et que nous avons détaillées lors de notre Capital Markets Day en septembre. Celles-ci donnent la priorité aux marges plutôt qu'à la croissance du chiffre d'affaires, dans une contexte de marché actuellement contrasté.

Nos principaux moteurs de croissance continuent de générer de solides performances :

- En Allemagne, le chiffre d'affaires a augmenté de 27,9 % depuis le début de l'année, soulignant le dynamisme que nous observons sur ce marché prometteur, où les activités fibre montent en puissance.
- Nos activités dans le secteur de l'énergie continuent également de croître rapidement, de 27,6 % sur la même période, portée par la transition énergétique.

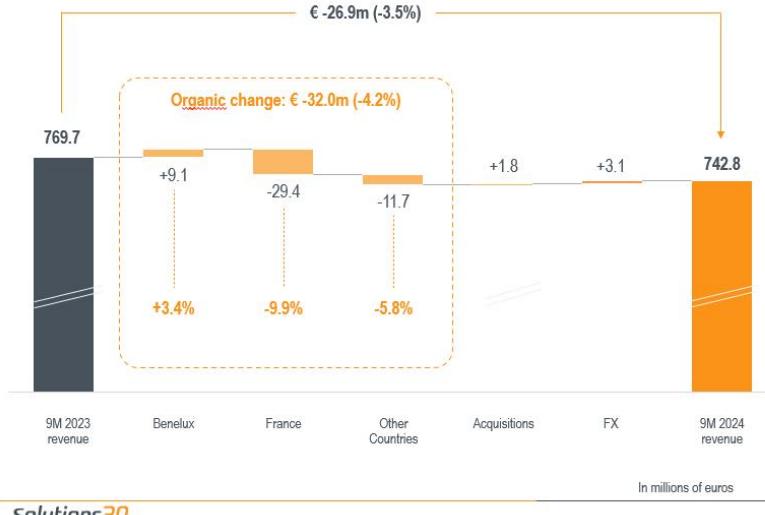
C'est sur ces domaines de croissance que nous concentrons notre politique d'acquisitions ciblées, avec trois opérations réalisées depuis le début de l'année : So-Tec, Gaertner et Xperal, qui renforcent nos capacités dans ces marchés clés.

Plus spécifiquement au troisième trimestre, le chiffre d'affaires du Groupe a atteint 225 millions d'euros, en baisse de 10,1 % par rapport à l'année précédente. Ce recul reflète la continuité des tendances observées au deuxième trimestre, en particulier :

- l'impact accru des mesures de sélectivité mises en œuvre au deuxième trimestre en France et en Espagne,
- ainsi qu'une réduction de l'activité fibre en Belgique, qui, je le rappelle, avait été extrêmement élevée l'an passé, affectée par les négociations en cours entre opérateurs télécoms concernant une éventuelle mutualisation de leurs investissements dans le déploiement. Nous avions déjà décrit cette situation lors de notre précédente publication ; elle est toujours d'actualité.

Et, pour finir, nous confirmons nos objectifs pour l'ensemble de l'année 2024.

**-3.5% REVENUE DECREASE YEAR-TO-DATE
REFLECTING PRIORITY GIVEN TO MARGINS**

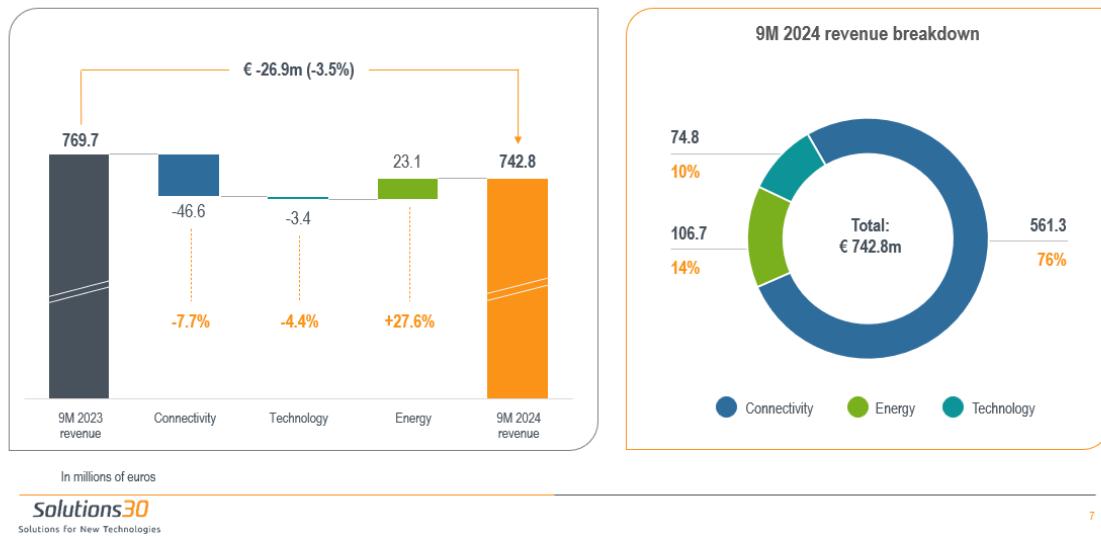


Examinons maintenant l'évolution de notre chiffre d'affaires au cours des neuf premiers mois. La croissance organique s'établit à -4,2 %.

- Le Benelux affiche une croissance organique positive de 3,4 %, avec une base de comparaison très élevée puisque la région ayant enregistré une croissance de 77 % sur la même période l'an dernier. L'activité fibre est temporairement ralentie, comme je l'ai expliqué, ce qui affecte notre performance cette année tant en termes de chiffre d'affaires que de marges, malgré une solide performance de nos activités dans le secteur de l'énergie.
- La France enregistre une contraction organique de 9,9 %. Dans la fibre, marché mature où la pression concurrentielle s'est accrue, nous avons délibérément réduit notre activité pour nous concentrer sur les contrats dont le potentiel de marge est conforme à nos standards.
- Dans les autres pays, le chiffre d'affaires a diminué de 5,8 % en organique en raison de choix stratégiques similaires en Espagne et au Royaume-Uni, masquant la forte croissance que nous réalisons en Allemagne, à 28 % depuis le début de l'année, portée par une dynamique de marché exceptionnelle et également en Pologne.

La contribution des récentes acquisitions s'élève à +1,8 million d'euros, et nous avons bénéficié d'un effet de change positif de 3,1 millions d'euros, grâce à l'appréciation du zloty et de la livre sterling par rapport à l'euro.

SELECTIVITY IN MATURE CONNECTIVITY MARKETS, UNABATED MOMENTUM IN ENERGY



Par activité maintenant:

Notre chiffre d'affaires dans la Connectivité a logiquement baissé de 7,7 % en raison des choix stratégiques que j'ai mentionnés, dont l'impact a été néanmoins mitigé par les fortes progressions enregistrées en Allemagne et en Pologne, où nos activités fibre sont en plein essor.

Les activités Technologie, qui représentent 10% du total, ont enregistré une légère contraction de 4,4%.

À l'inverse, nos activités dans l'énergie continuent de progresser, elles représentent 14% du chiffre d'affaires du Groupe et affichent une forte croissance de 27,6% sur 9 mois, reflétant notre diversification réussie dans ce domaine où la demande est très forte.

Q3 REFLECTING CONTINUATION OF Q2 TRENDS



Solutions30
Solutions for New Technologies

8

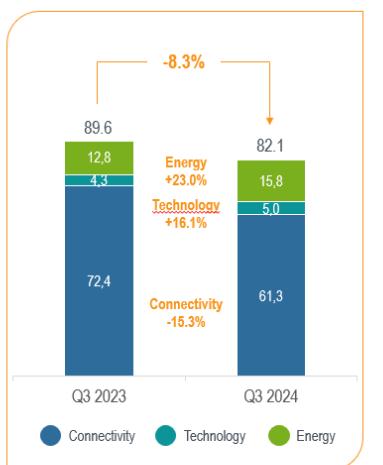
Pour le troisième trimestre 2024, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 225,4 millions d'euros, en baisse de 10,1 % par rapport à la même période de 2023. Cette baisse s'inscrit dans la continuité des tendances observées au deuxième trimestre, notamment sur les deux sujets suivants :

- Tout d'abord, l'impact des mesures de sélectivité mises en place au deuxième trimestre dans les secteurs télécoms matures, en France et en Espagne. Je rappelle que nous avons fait le choix de réduire notre exposition à certains contrats moins rentables, avec un impact négatif sur le chiffre d'affaires, mécaniquement plus significatif au T3 qu'au T2.
- Ensuite, une réduction de l'activité fibre en Belgique, en raison des négociations qui perdurent entre opérateurs télécoms et dont, là, aussi, l'impact est mécaniquement plus fort au T3.

Par ailleurs, nous continuons de constater un fort dynamisme en Allemagne, avec une croissance de 33 % au troisième trimestre.

Voici pour ce tour d'horizon, je laisse maintenant la parole à Jonathan et Amaury pour plus de détails par région.

BENELUX: TEMPORARILY REDUCED FIBER ACTIVITIES STRONG MOMENTUM IN ENERGY



Connectivity down -15.3%: significant delays in fiber in 2024 but market potential intact

- High comparison basis (Q3 2023: +80%)
- Ongoing negotiations between telecom service providers on possible streamlining of fiber deployment cause significant delays affecting S30's revenue and margins in 2024
- Acquisition of Fiberklaar by Proximus temporarily slowing down home connect market
- Limited impact of local elections (held in October) on fiber deployment activities thanks to efficient planning

Strong momentum in Energy: +23.0%

- Continued roll out of digital meters in Flanders
- Acquisition of Xperal (Sept. 2024) expands capabilities in photovoltaic projects
- Solutions30 now offering complete range of Energy services in Benelux, covering digital meters, EV charging, grid services, photovoltaic and energy storage

Revenue figures are expressed in millions of euros; % represent year-on-year revenue growth, including organic and inorganic variations

Solutions30
Solutions for New Technologies

10

[JONATHAN] Merci Gianbeppi, et bonsoir à toutes et tous.

Au troisième trimestre, le Benelux a réalisé un chiffre d'affaires de 82,1 millions d'euros, en baisse de 8,3%.

Gianbeppi l'a évoqué : l'activité fibre au Benelux a été temporairement réduite en raison des négociations en cours entre les opérateurs télécoms belges pour mutualiser leurs infrastructures. Elles ont entraîné des retards significatifs dans le déploiement et affectent à la fois nos revenus et nos marges pour l'année en cours.

A cela s'ajoute un ralentissement temporaire du marché du raccordement causé par l'acquisition de Fiberklaar par Proximus, qui sont deux de nos clients.

Enfin, des élections locales se sont tenues en Belgique en octobre. Elles ont eu un impact limité sur nos opérations de déploiement, grâce à un travail de planification efficace mené avec nos clients et les municipalités.

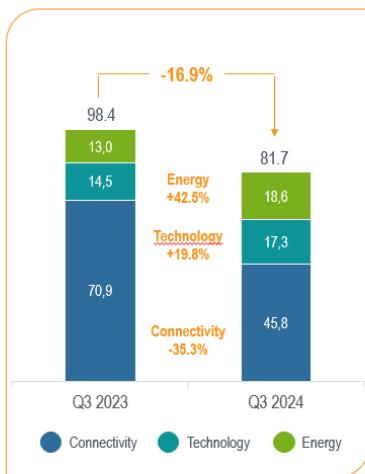
Au total, l'activité Connectivité est ainsi en baisse de 15,3% au T3, avec une base de comparaison très élevée puisque nous avions progressé de 80% au T3 2023.

En dépit de cette situation temporaire, la demande à long terme pour les services de connectivité reste forte dans la région, et le potentiel du marché est intact.

Par ailleurs, nous continuons d'observer une dynamique solide dans le secteur de l'énergie, avec une croissance de 23,0 % au troisième trimestre. Nos activités dans les compteurs numériques en Flandre se poursuivent, et l'acquisition de Xperal en septembre 2024 renforce nos capacités dans les projets photovoltaïques. Solutions30 offre désormais une gamme complète de services énergétiques au Benelux, couvrant les compteurs numériques, la recharge de véhicules électriques, les services de réseau, le photovoltaïque et le stockage d'énergie.

Je passe maintenant la parole à Amaury, pour plus de détails sur la France.

FRANCE: SELECTIVITY IN THE MATURE CONNECTIVITY MARKET STRONG MOMENTUM IN ENERGY



Connectivity -35.3%: reduced exposure to mature fiber market

- Expanded impact of selectivity measures implemented in Q2 to exit or reduce exposure to suboptimal contracts
- Slowdown in fiber market
- Prioritizing margins over volume: focusing on contracts whose margins are/ have the potential to be in line with Group standards

Continued strong growth in Energy: +42.5%

- Successful diversification in energy sector driven by strong long-term tailwinds
- Seasonal effect in Q3: activity traditionally lower in summer

Technology up +19.8% thanks to Paris Olympics

- Technical assistance for IT and payment systems on Olympic sites

Revenue figures are expressed in millions of euros; % represent year-on-year revenue growth, including organic and inorganic variations

Solutions30
Solutions for New Technologies

11

[AMAURY] Merci Jonathan, et bonsoir à toutes et tous.

Au troisième trimestre, le chiffre d'affaires de Solutions30 en France s'est élevé à 81,7 millions d'euros, en baisse de 16,9%.

Face à un marché de la fibre qui ralentit, nous sommes convaincus de la pertinence de notre approche sélective, qui consiste à réduire notre exposition aux contrats les moins rentable pour nous concentrer uniquement sur ceux dont le potentiel de marge est en ligne avec nos standards. L'impact de ces décisions prises au T2 s'est mécaniquement creusé au T3, avec une baisse de l'activité Connectivité de 35%.

À l'inverse, notre diversification dans le secteur de l'énergie continue de porter ses fruits, avec une croissance remarquable de 42,5 %, malgré un effet de saisonnalité défavorable au troisième trimestre, puisque l'activité est traditionnellement plus faible pendant la période estivale. Ce dynamisme est soutenu par des tendances de long terme favorables, et va se poursuivre.

Enfin, le segment Technologie affiche une progression de 19,8 %, avec un surcroît d'activité ponctuel lié aux Jeux Olympiques de Paris, à l'occasion desquels nous avons assuré une assistance technique pour les systèmes informatiques et de paiement sur plusieurs sites olympiques.

Merci pour votre attention, je redonne à présent la parole à Jonathan.

OTHER COUNTRIES ACCELERATING GROWTH IN GERMANY



Total revenue: € 61.6m in Q3 2024, down -1.8%



- **Germany:** very good market momentum, with fiber ramp-up and high activity levels in coax; Solutions30 now positioned as a partner to all 6 telco service providers
- **Poland:** continued strong growth
- **Italy:** turning positive as activity in Connectivity resumed at normal pace and with better economic conditions during Q3.
- **Spain:** drastic selectivity and restructuring in mature Connectivity activities; development focused on Energy and Technology
- **UK:** continuous shift from mobile to fiber in, focus on Energy activities

Solutions30
Solutions for New Technologies

Revenue figures are expressed in millions of euros; % represent year-on-year revenue growth, including organic and inorganic variations

12

[JONATHAN] Merci Amaury.

Dans les Autres pays, le chiffre d'affaires s'est élevé à 61,6 millions d'euros, en légère baisse de 1,8%.

En Allemagne, nous observons une croissance particulièrement dynamique, avec un chiffre d'affaires en hausse de 33,2 % au troisième trimestre. Ce résultat illustre la montée en puissance de nos activités fibre ainsi qu'un niveau d'activité élevé sur le réseau coaxial. Les fondamentaux du marché allemand sont excellents, et nous y sommes désormais bien implantés auprès des 6 opérateurs télécoms locaux.

Avec l'acquisition de Gaertner, et également celle d'Xperal, en partie actif sur le marché allemand, nous avons investi dans l'expansion de nos capacités pour mieux répondre aux besoins croissants dans ce pays.

En-dehors de l'Allemagne, les performances sont contrastées dans les autres pays :

- En Pologne, la croissance se poursuit à un rythme solide, avec 24,2 % au troisième trimestre.
- En Italie, l'activité dans la fibre est revenue à la normale au T3, et nous bénéficierons d'un effet de base favorable au T4.
- L'Espagne et le Royaume-Uni affichent des contractions importantes, en raison de notre approche sélective dans les marchés de connectivité matures, tout en orientant nos efforts de développement vers l'activité Energie, où nous avons récemment remporté de beaux succès commerciaux dans la mobilité électrique, dans chacun de ces deux pays.

Merci pour votre attention, je repasse maintenant la parole à Gianbeppi.

FULL-YEAR OUTLOOK CONFIRMED

BENELUX

- Ramp-up of fiber activities slowed down by ongoing negotiations between telco service providers, impacting 2024 performance
- Impact from Fiberklaar's acquisition by Proximus on speed of home connect market

FRANCE

- Selectivity measures taken in Q2 prompting strong revenue decline in Connectivity in H2, but will benefit margins
- Continued successful diversification in promising Energy market

OTHER COUNTRIES

- Accelerating growth in Germany, with positive impact on margins
- Activity in Italy back to normal with better economic conditions
- Strong growth in Poland, contraction in Spain and UK,



Solutions30 expects, for the whole of 2024:

- A **slight decrease** in revenue
- An **improvement** in Group adjusted EBITDA margin
- An **increase** in Group adjusted EBITDA

Merci Jonathan. Il est évident que nous devons cette année faire face à une situation contrastée, avec quelques challenges, émanant de certains de nos marchés et du contexte particulier de certain de nos clients.

Au Benelux, les négociations en cours entre opérateurs ralentissent nos activités dans la fibre et impactent notre performance en 2024. A cela s'ajoute l'effet du rachat par Proximus de la participation d'EQT dans Fiberklaar. Fiberklaar est désormais une filiale à 100% de Proximus, qui est en train de revoir sa gouvernance. Il n'en demeure pas moins que ces deux effets sont de nature ponctuelle et que le potentiel du marché belge demeure intact.

En France, nous avons d'un côté la Connectivité, en forte baisse du fait des mesures évoquées dans un marché de la fibre qui ralentit. De l'autre une très bonne croissance, et de très bonnes perspectives dans l'Energie.

L'Allemagne tient ses promesses, avec une accélération de sa croissance et des fondamentaux exceptionnels. Ailleurs en Europe, la situation demeure contrastée.

Dans un tel environnement, nous sommes convaincus de la pertinence de nos choix stratégiques consistant à donner la priorité aux marges plutôt qu'à la croissance du chiffre d'affaires. Ceux-ci sont reflétés dans nos objectifs pour l'ensemble de l'année, que nous confirmons aujourd'hui.

Ceci conclut notre présentation, nous vous remercions pour votre attention et sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Chiffre d'affaires des 9 premiers mois de 2024

Questions et réponses

Gianbeppi Fortis: Ceci conclut notre présentation. Nous vous remercions pour votre attention et sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Alors question : vous attendez vous à un T4 en ligne avec le T3 ? Moi je dirais que le T4 sera soit une continuité par rapport au T3. On est dans un contexte, comme on l'a rappelé à plusieurs reprises, qui est contrasté. Les discussions entre opérateurs en Belgique continuent. Nous avons constaté le retard de Wire, donc c'est l'activité des plans fibre de Telenet que nous avons gagnée. Donc c'est le deuxième opérateur du pays et c'est nous qui allons déployer sa fibre. Mais cette activité est en retard à cause de ces discussions, malheureusement c'est comme ça. Et au contraire, en Allemagne, nous constatons vraiment une montée en charge de l'activité avec l'ensemble des clients que nous avons signés. En Italie, nous avions des sujets à régler. Ils ont été réglés, l'activité repart. En Espagne, il y a encore du travail en cours pour faire du ménage dans les contrats. Donc c'est la même tendance que celle que nous avons constatée au T3. Rien de particulier en plus à signaler.

Autre question : maintenant que la situation est redevenue normale en Italie, quels sont les *next steps* ? Est-ce que cela éloigne les perspectives de sortie ? Alors effectivement, en Italie, le problème que nous avions a été réglé. Il y a du potentiel parce que le pays doit réaliser des investissements dans les infrastructures. Je dirais que nous sommes dans une posture d'analyse. Donc il n'y a pas le feu, il y a des perspectives et nous sommes en train de regarder si effectivement ça vaut le coup d'insister. Donc, pour l'instant, phase d'attente et on prendra un petit peu de temps pour décider comment se positionner.

Autre question : avec la forte baisse du chiffre d'affaires dans les télécoms en France, comment évoluent vos relations avec les opérateurs ? Amaury, tu veux peut-être élaborer sur ça ?

Amaury Boilot (Group General Secretary): Oui, on continue de travailler avec l'ensemble des opérateurs. On est dans un contexte de ralentissement du marché de la fibre qui impacte l'ensemble des opérateurs. Et aujourd'hui on passe dans une phase de marché où l'enjeu est de plus en plus sur la rétention des clients, des abonnés et donc avec une instance particulière, une attention particulière aux activités de SAV et de dépannage pour pouvoir rétablir les connexions des clients qui ont perdu la leur le plus rapidement possible. Là où ces dernières années, l'idée était de raccorder le plus de clients possibles. Donc au cours de l'exercice 2024, on a entamé une relation avec le quatrième opérateur télécom, là on travaillait uniquement avec trois jusqu'à présent.

Gianbeppi Fortis: Merci, Amaury. Alors autre question : et pour l'Espagne et le UK, avez-vous mené une analyse stratégique ? Alors la situation est très différente en Espagne et UK. Au UK, nous avions fait deux acquisitions dans le secteur des télécoms et réseaux mobiles. Ce sont des activités qu'il fallait restructurer. On l'a fait. Là, on a quasiment fini la restructuration. Il y a encore quelques petites choses à faire, surtout au premier semestre de cette année, là c'est fini. Et en Angleterre, on a du potentiel. Donc nous sommes dans une posture où on pense pouvoir gagner des parts de marché et il y a des choses à faire. En Espagne, la situation est différente. Le marché des télécommunications, celui de la fibre, est également très mûr et on

n'est pas sûr vraiment du potentiel à terme des autres secteurs. Donc nous sommes dans une phase d'analyse stratégique, effectivement, et nous prendrons une position plutôt en 2025. Voilà.

Avez-vous des difficultés à recruter pour répondre à la forte demande dans l'énergie ? La réponse est non. Nous arrivons à trouver du personnel et aussi nous sommes capables de former du personnel parce que nous avons une bonne expertise dans le secteur de l'énergie, surtout dans notre filiale du sud-ouest de la France qui fait ça depuis quelques dizaines d'années. Donc non, on a le personnel nécessaire et on est capable de le former. Donc pas de problème de ce point de vue-là.

Une autre question : quelques commentaires sur le marché du [inaudible 00.05.13], trouvez-vous suffisamment de cibles et achetez-vous au bon prix ? Cibles on en trouve. On en a plusieurs centaines à l'étude. Et oui, les prix sont bons. Je dirais qu'il y a eu un moment d'euphorie il y a, peut-être c'était la période de tout de suite après Covid et là ça va mieux. Donc oui, les prix sont redevenus très corrects et on fait du petit *bolt-on*. Donc dans tous les cas, on ne dépense pas beaucoup d'argent pour faire du [inaudible 00.05.43].

Quand serez-vous sur un plateau dans les télécoms en France et à quel niveau ? Amaury, je te laisse répondre.

Speaker2: Oui, effectivement. Donc comme vous l'avez vu là au troisième trimestre, les décisions que nous avons prises au cours du deuxième trimestre continuent de se manifester au troisième trimestre et donc la tendance sera la même sur la fin de l'exercice avec à noter un effet de base qui sera un petit peu plus défavorable sur le quatrième trimestre. Mais à la fin de cette année, les effets on aura atteint certainement un point bas. Je m'attends à une activité également en légère baisse au cours de l'année 2025, mais avec des activités en revanche, dans le domaine de l'énergie qui prennent de plus en plus de place. Vous l'avez vu, on a annoncé 42 % de croissance sur ce troisième trimestre, plus de 50 % de croissance sur les neuf premiers mois de l'année, avec un segment ENR particulièrement dynamique qui a une croissance à trois chiffres et qui va venir compenser la baisse de l'activité télécoms en 2025.

Gianbeppi Fortis: Merci Amaury. Et quand pensez-vous que la situation en Belgique va se débloquer ? Je pense qu'on sera fixé en fin d'année ou tout début 2025. Effectivement, c'est malheureux, mais c'est une situation qu'on subit. On n'a pas des leviers pour pouvoir faire quelque chose. On avait des leviers pour arriver à mitiger l'impact des élections. Donc ça, on l'a fait. On a plutôt réussi. Mais malheureusement, les discussions entre opérateurs, on maîtrise pas. Et là, en plus, il y a Proximus qui a racheté la totalité de la participation de Fiberklaar, qui est un de nos clients. Et donc qui dit rachat dit intégration. Effectivement, ce sont des choses qui créent du retard et que nous subissons un petit peu. Mais ça ne va pas durer longtemps parce que le pays est vraiment dans une phase d'investissement. Donc on s'attend à une situation qui soit débloquée vers fin de l'année ou tout début 2025.

Pouvez-vous revenir sur le rapprochement entre Fiberklaar et Proximus et l'impact sur votre activité en Belgique ? Je viens d'en parler. En fait, Fiberklaar était une JV, une joint-venture entre Proximus qui est le numéro un du pays, le premier opérateur du pays et EQT qui est un fonds d'infrastructure. Proximus a racheté la participation d'EQT et donc est en train de remettre la main sur la gouvernance de cette filiale qui est devenue une filiale à 100 % de Proximus. Voilà, c'est propre à toute intégration d'une grosse organisation qui est en train d'en intégrer

une autre. Ça ne va pas être très long parce que c'est une activité dont Proximus a besoin. Donc Proximus compte sur Fiberklaar pour continuer à déployer la fibre. Mais en même temps, on imagine bien que Proximus voudra mettre des personnes à lui au sein de Fiberklaar. Donc il y aura je pense quelques mois d'ajustement, de gouvernance, mais pas de problème majeur. C'est certainement une activité qui va continuer avec probablement encore plus d'énergie parce que Proximus a les moyens de le faire.

Autre question : pouvez-vous être plus précis sur votre guidance de chiffre d'affaires et de marge ? Pour l'instant, on a juste dit qu'on réitère notre guidance. C'est sur le chiffre d'affaires parce qu'on n'a pas donné de guidance sur la marge. Et on a dit également que la tendance Q4, le Q4 va être une extension du Q3. Donc il n'y aura pas de choses nouvelles qui vont arriver à perturber notre année.

Autre question sur le marché allemand Fibre Energie : vous mentionnez également le réseau coaxial. Quel est le poids de cette activité et quelles sont les perspectives ? Alors l'activité coaxial représentait la quasi-totalité de notre chiffre d'affaires en Allemagne jusqu'à fin 2023 et 90 % de notre chiffre d'affaires, également du premier semestre 2024. Donc, c'est une activité qui est importante et qui va rester là pendant un bon moment parce que le plan fibre allemande prendra du temps pour être déployé. En revanche, maintenant, tout le monde est en train d'investir dans la fibre en Allemagne et on a signé des contrats avec tout le monde. Et donc là, on voit vraiment la montée en charge des activités fibre. C'est ça qui fait que notre croissance a été de presque entre 25 et 30 % sur le trimestre et sur l'année. Et ça, ça va continuer. Voilà, donc on voit un marché qui est vraiment en train d'investir dans les infrastructures fibre optique qui est très bien positionné avec des clients qui sont sérieux et un plan de montée en charge qui est très sérieux et très réaliste. Nous avons également commencé à réaliser des activités dans le secteur de l'énergie, mais on ne pourra pas tout faire, donc la priorité est à la fibre. On aura en 2025 des activités solaires bornes de recharge des véhicules électriques et peut être, mais pas sûr sur la smartgrid, sur le réseau, mais ce sera petit par rapport à la partie télécoms. Donc le gros de notre croissance de 2025 viendra de la fibre optique et nous garderons quand même notre socle d'activité coaxial qui lui va durer, va rester là pendant un moment.

Autre question : tendance à la baisse des taux en Europe, vous est-elle favorable et si oui, quels changements en attendez-vous sur votre business model ? Amaury Je pense que la question est surtout liée au financement et le coût des financements. Je ne sais pas si tu veux t'exprimer sur ça.

Amaury Boilot (Group General Secretary): Oui, absolument. Donc aujourd'hui, l'essentiel de notre endettement est lié à une dette, un crédit syndiqué qu'on a auprès de notre pool bancaire. Et donc ce financement est adossé au taux Euribor trois mois. Donc on accueille très positivement en fait la baisse du taux Euribor actée et à venir au cours des prochains mois, ça aura un effet. C'est vrai qu'au cours du premier semestre, vous l'aviez noté, on avait cherché à rembourser la dette du groupe. C'est plutôt une bonne nouvelle, au cas où nous souhaiterions avoir recours à l'endettement bancaire pour financer des croissances externes.

Gianbeppe Fortis: Merci Amaury. Autre question : avez-vous des premiers contrats pour le démantèlement du réseau cuivre en France ? La réponse est oui, on en fait. Amaury, tu veux peut-être donner quelques éléments ? J'ai vu une accélération sur la deuxième partie de l'année.

Amaury Boilot (Group General Secretary): Oui, on participe à des pilotes actuellement en France sur le décommissionnement du cuivre et les volumes augmentent considérablement parce que je pense qu'on aura enlevé environ 1 000 tonnes de cuivre rien que sur cette première année, avec des volumes qui ont triplé entre le second semestre et le premier semestre. Aujourd'hui, il y a des dates d'arrêt de la commercialisation du réseau cuivre qui ont été officiellement communiquées et donc cette activité va ensuite prendre de l'essor progressivement. Mais c'est une activité maîtrisée dans laquelle on a validé que Solutions 30 avait la bonne compétence pour pouvoir l'exécuter correctement et avec rapidité.

Gianbeppi Fortis: Alors autre question : vous attendez une légère baisse en France sur 2025 sur les télécoms ou au global en France ? Et ensuite 2024 est la première année de baisse de chiffre d'affaires dans l'histoire du groupe, êtes-vous confiant sur le fait qu'une Solutions 30 saura rebondir et renouer avec la croissance dans la durée ? Ou à l'inverse, doit-on voir un changement de paradigme avec la fin de modèle de croissance forte ? C'est deux questions différentes. Peut-être Amaury, tu peux prendre la première. Donc vous attendez une légère baisse en France sur 2025 sur les télécoms ou au global en France ?

Amaury Boilot (Group General Secretary): Oui, non c'est vraiment spécifiquement sur les télécoms où les effets des décisions qu'on a pu prendre au cours de l'année 2024 pourraient avoir encore un effet visible sur le chiffre d'affaires des télécoms en 2025. Mais on a eu l'occasion de l'indiquer lors de notre Capital Market Day. On prévoit un triplement de notre chiffre d'affaires dans le domaine de l'énergie en 2026. Cette forte croissance, elle s'accélère et elle viendra gommer les effets de la baisse sur les activités de déploiement, principalement des télécoms.

Gianbeppi Fortis: Et concernant la deuxième question, non, je pense qu'on ne peut pas parler d'un changement de paradigme. Je pense que ce que nous faisons est judicieux compte tenu de la hyper-croissance qu'on a eu pendant longtemps et de la période Covid, post-Covid qui a été très chamboulée. Je pense que c'était judicieux de faire une revue de nos activités et sortir de la logique de la croissance à tout prix. D'ailleurs, beaucoup d'investisseurs nous avaient fait la remarque et vraiment se concentrer sur des activités rentables qui offrent des perspectives à moyen terme. Donc je sais que c'est un peu bousculé, mais c'est temporaire parce que les marchés sur lesquels nous sommes positionnés, les géographies sur lesquelles nous sommes positionnés, à l'exception faite de l'Espagne et de l'Italie, où on a dit clairement qu'on est en train d'évaluer si ça vaut la peine de rester. Mais pour le reste, on a la chance d'être sur des marchés, sur des géographies où les perspectives sont bonnes, avec un business model qui n'est pas remis en discussion. Donc on a un savoir-faire, il est reconnu, il a fait ses preuves sur des décennies, sur 20 ans. On sait faire de la croissance externe dans notre marché qui est très fragmenté, il y a encore des cibles à bon prix. Donc on va continuer avec notre stratégie. Il n'y a pas de raison que ça change. Simplement, on est dans une phase où il faut quand même faire un peu de ménage dans nos activités, de façon pragmatique. Voilà. Je crois que c'est la dernière question. Je ne vois pas d'autres questions. Donc je remercie tout le monde d'avoir participé. Bonne soirée et bonne semaine.