



# Résultats neuf premiers mois 2016

- ▶ Forte montée de "WIGO", notre offre quad play attrayante et novatrice, depuis son lancement fin juin avec déjà 99.900 abonnés atteints à la fin du 3ème trimestre 2016;
- ▶ Intégration de BASE<sup>(a)</sup> en bonne voie. L'organisation conjointe mise en place fin juin et la modernisation de notre réseau mobile permettront d'atteindre des synergies annualisé de 220,0 millions € d'ici 2020;
- ▶ Croissance respective de 3% et de 2% du chiffre d'affaires et de l'Adjusted EBITDA remaniée<sup>(1)</sup> au cours des neuf premiers mois de 2016 à 1.799,9 millions € et 847,8 millions €, y compris les activités mobiles de BASE acquises le 11 février 2016.

*L'information ci-jointe constitue de l'information réglementée au sens de l'arrêté royal du 14 novembre 2007 concernant les obligations des émetteurs des instruments financiers qui sont admises à la négociation sur un marché réglementé.*

**Bruxelles, 27 octobre 2016** – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats abrégés consolidés (non audités) pour la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 2016. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

## FAITS MARQUANTS

- Succès du lancement de notre premier produit convergent tout-en-un "WIGO" fin juin 2016, se traduisant par 99.900 abonnés "WIGO" à la fin du 3ème trimestre 2016, et augmentant la pénétration quadruple-play à 23% des abonnés au câble;
- Dans le segment mobile, Telenet a connu au 3ème trimestre 2016 (+64,700) sa meilleure croissance trimestrielle nette en termes d'abonnés en postpayé depuis début 2013. Ce, grâce à la percée de nos offres "WIGO", contrebalancée en partie par la croissance négative de BASE et la concurrence persistante. Au 3ème trimestre 2016, la croissance totale nette en terme d'abonnés en postpayé, y inclus BASE, s'élevait à 52.200;
- Les revenus<sup>(2)</sup> ont atteint 1.799,9 millions € sur l'ensemble des neuf premiers mois de 2016, +32% en glissement annuel sur une base rapportée. Depuis le début de l'année, nous avons atteint une croissance des revenus remaniée de 3% avec une solide croissance des revenus vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre de nos activités dans le secteur du câble, contrebalancée en partie par des pressions concurrentielles et réglementaires continues sur nos activités mobiles acquises. Revenu de 621,3 millions € au 3ème trimestre 2016, soit respectivement +35% en glissement annuel sur une base rapportée et +1% en glissement annuel sur une base remaniée;
- Bénéfice net de 41,6 millions € sur les neuf premiers mois de 2016 par rapport à 135,4 millions € au neuf premiers mois de 2015, une baisse de 69%. Le bénéfice net pour les neuf premiers mois de 2016 était mis sous pression par une perte nette de 117,0 millions € sur nos instruments financiers dérivés et une perte de 16,9 millions € sur extinction de dette suite à quelques opérations de refinancement;
- Adjusted EBITDA<sup>(3)</sup> a atteint 847,8 millions € sur les neuf premiers mois de 2016, +17% en glissement annuel et +2% en glissement annuel sur une base remaniée. L'Adjusted EBITDA à la fois sur les neuf premiers mois de 2016 et de 2015 comprenait des bénéfices non récurrents de 6,0 millions € et 7,6 millions €, respectivement, liés au règlement de certaines contingences d'exploitation. La croissance de l'Adjusted EBITDA sur les neuf premiers mois de 2016 a souffert des coûts d'intégration de BASE plus élevés, d'un montant de 2,9 millions €. L'Adjusted EBITDA a atteint 295,3 millions € au 3ème trimestre 2016, soit +22% en glissement annuel et +3% en glissement annuel sur une base remaniée. Ce, à cause des coûts directs moins élevés et de notre attention soutenue sur l'excellence en termes de coût;
- Les dépenses d'investissements à imputer<sup>(4)</sup> ont atteint 417,6 millions € sur les neuf premiers mois de 2016, reflétant (i) la comptabilisation des droits de retransmission du football belge et britannique, (ii) des investissements dans le réseau plus élevés dans le cadre de notre projet de mise à niveau du réseau HFC 1 GHz et le début de notre programme de mise à niveau RAN et (iii) les effets de l'acquisition de BASE. À l'exception des impacts liés aux droits de retransmission du football, les dépenses d'investissements à imputer représentaient environ 19% du revenu aux neuf premiers mois de 2016;
- Le flux net de trésorerie provenant des activités d'exploitation, le flux net de trésorerie affecté aux activités d'investissement et le flux de trésorerie utilisé dans des activités de financement ont atteint respectivement 518,3 millions €, 1.527,7 millions € et 755,0 million € sur les neuf premiers mois de 2016;

(a) BASE fait référence à Telenet Group BVBA (anciennement BASE Company NV), que la Société a acquis le 11 février 2016.

(b) Croissance annuelle composée sur la période 2015-2018.

- Le flux de trésorerie disponible<sup>(5)</sup> a atteint 166,7 millions € sur les neuf premiers mois de 2016 et 107,4 millions € au 3ème trimestre 2016 soutenu par (1) une croissance solide de l'Adjusted EBITDA, (ii) une tendance améliorée de notre fonds de roulement et (iii) la mise en œuvre d'un programme de financement des achats au 3ème trimestre 2016, nous permettant d'étendre les modalités de paiement concernant certains fournisseurs à 360 jours;
- Nous sommes en bonne en vue de livrer nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016. Dans le même temps, l'exécution de notre Vision 2020, y compris les synergies liées à l'acquisition de BASE, nous permettra d'assurer une croissance rentable, avec pour cible un Adjusted EBITDA CAGR<sup>(b)</sup> ajusté de 5-7% sur la période 2015-2018.

Pour la période de neufs mois se terminant au 30 septembre	2016	2015	Variation %
<b>CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)</b>			
Produits <sup>(2)</sup>	1.799,9	1.359,7	32 %
Résultat opérationnel	416,3	420,7	(1)%
Bénéfice net de la période	41,6	135,4	(69)%
Bénéfice ordinaire par action in €	0,36	1,16	(69)%
Bénéfice dilué par action en €	0,36	1,16	(69)%
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	847,8	724,2	17 %
Marge Adjusted EBITDA	47,1%	53,3%	
Dépenses d'investissement à imputer <sup>(4)</sup>	417,6	248,6	68 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	23,2%	18,3%	
Free Cash Flow <sup>(5)</sup>	166,7	225,2	(26)%
<b>CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS</b>			
Télévision câblée	2.028.600	2.059.700	(2)%
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	297.600	356.200	(16)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.731.000	1.703.500	2 %
Internet haut débit <sup>(8)</sup>	1.594.300	1.556.800	2 %
Téléphonie fixe <sup>(9)</sup>	1.251.000	1.204.000	4 %
Téléphonie mobile <sup>(10)</sup>	3.020.000	977.200	209 %
Postpayé	2.078.000	977.200	113 %
Prépayé	942.000	—	—%
Clients triple play	1.128.600	1.076.300	5 %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,26	2,21	2 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	53,2	50,5	5 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

**John Porter, Chief Executive Officer de Telenet**, commente comme suit les résultats publiés :

“En octobre de cette année, nous avons soufflé 20 bougies pour célébrer notre incorporation il y a vingt ans. Ces 20 ans se sont avérées une sacrée aventure pour toutes les parties prenantes depuis 1996. De nombreuses fois, nous sommes montrés à la pointe de l'innovation : en apportant des produits nouveaux et passionnants à une clientèle grandissante, en visant à enrichir son mode de vie numérique et lui permettant de tirer parti de tous les avantages des produits. Grâce à une amélioration continue de nos processus et à nos investissements dans nos activités axées sur le client et le soutien de la clientèle, comme nos visites à la clientèle proactives, ou "Helemaal Mee Tournee", nous sommes devenus leaders - et restons leaders - au niveau du service clientèle. Nous avons, par le passé, été réellement à l'avant-garde de l'innovation technologique. Nous continuons aujourd'hui d'être à la pointe en la matière avec à la fois la mise à niveau de notre réseau HFC vers un réseau de 1 GHz et la mise à niveau ciblée du réseau d'accès radio mobile ("RAN") de BASE. Dans le cadre de notre plan d'investissements de 250 millions €, nous visons à moderniser 2.800 sites d'ici à la fin du 1er trimestre 2018 en collaboration avec nos partenaires. À la fin du 3ème trimestre 2016, nous avons déjà réalisé plus que 1.000 visites de sites et finalisé la première série de préparations techniques. Nous avons pour objectif d'avoir - d'ici la fin de l'année - mis à jour 400 sites avec un rythme accru tout au long de 2017 et du 1er trimestre 2018. À plusieurs reprises, nous avons également secoué le marché : via l'introduction de la télévision numérique en 2005, au lancement de nos forfaits multiple play en 2008, avec nos plans tarifaires mobiles novateurs "King" et "Kong" en 2012, ainsi qu'au lancement de notre expérience TV multi-écrans "Yelo Play" et plus récemment le lancement de nos offres quadruple-play innovantes "WIGO". « WIGO » a été lancé à la fin du mois de juin et combine nos forfaits triple play haut de gamme avec un certain nombre de SIM mobiles, ainsi qu'une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Fin septembre 2016, 99.900 clients avaient déjà opté pour les services "WIGO". Ils étaient environ 13.000 à la fin du 2ème trimestre 2016. Si l'accueil de "WIGO" a été particulièrement fort auprès des abonnés existants, nous avons également connu un très fort afflux d'abonnés mobiles postpayé. À ce titre, Telenet a vu ce trimestre sa meilleure croissance trimestrielle en termes d'abonnés nets en postpayé (+64,700) depuis début 2013, période à laquelle nous pouvions toujours apprécier les premiers bénéfices du lancement de "King" et de "Kong". Cette croissance robuste a été partiellement compensée par des ajouts d'abonnés négatifs chez BASE, impacté par le succès de nos offres "WIGO" et la baisse structurelle de notre business prépayé. Au 3ème trimestre 2016, la croissance totale nette en terme d'abonnés en postpayé, y inclus BASE, s'élevait à 52.200. En ce qui concerne les services fixes, notre performance en termes de nouveaux clients nets a reflété un taux de désabonnement légèrement plus élevé en raison de l'environnement très concurrentiel.

Du point de vue financier, nous avons généré un revenu de 1.800 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, en hausse de 32% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de l'acquisition de BASE en février de cette année. Lorsque nous ajustons pour cet effet, la croissance de notre chiffre d'affaires remaniée aurait été de 3% au cours de la période. Nos activités dans le secteur câble ont continué à afficher de belles performances avec une croissance vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre, contrebalancée en partie par des pressions concurrentielles et réglementaires continues sur nos activités mobiles. Conformément à nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016, la croissance de notre revenu remaniée a commencé à décélérer au 3ème trimestre 2016 en raison de vents contraires réglementaires et concurrentiels et d'une contribution plus faible de nos programmes « Choisissez votre appareil », qui ont commencé à contribuer à nos résultats à partir de H2 2015. Au 3ème trimestre 2016, nous avons atteint un revenu de 621 millions €, une hausse de 1% sur une base remaniée. Depuis le début de l'année, nous avons atteint 848 millions d'Adjusted EBITDA, une hausse de 17% et 2% sur une base rapportée et remaniée, respectivement. Notre Adjusted EBITDA à la fois aux neuf premiers mois de 2016 et de 2015 comprenait des bénéfices non récurrents de 6 millions € et 8 millions €, respectivement, liés au règlement de certaines contingences d'exploitation. En outre, nous avons également engagé des coûts plus élevés d'intégration et de transformation, d'un montant de 3 millions €, liés à l'acquisition de BASE. Si l'on exclut les bénéfices non récurrents au cours des deux périodes et les coûts d'intégration mentionnés ci-dessus, la croissance remaniée de notre Adjusted EBITDA aurait été supérieure. Au 3ème trimestre 2016, notre Adjusted EBITDA a atteint 295 millions €, une hausse de 3% sur une base remaniée, soutenue par des coûts directs moins élevés liés à la sous-traitance de travaux et de services professionnels, ainsi qu'à notre attention soutenue sur l'excellence en termes de coût. Selon nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016, nous anticipons une contribution de l'Adjusted EBITDA inférieure au 4ème trimestre 2016, trimestre affichant généralement la marge la plus faible en raison des tendances saisonnières de nos activités. Côté investissement, nos dépenses d'investissements à imputer ont atteint 418 millions €, ou 23% de notre revenu, et ont reflété la comptabilisation des droits de retransmission du football belge et de la Premier League britannique, droits capitalisés en 2016 en vertu des IFRS approuvées par l'UE. Si l'on exclut cet impact, nos dépenses d'investissements à imputer représentaient environ 19% de notre revenus pour les neuf premiers mois de 2016 et reflétaient des investissements dans le réseau plus élevés

*par rapport à l'an dernier, en raison de notre programme de mise à niveau du réseau HFC et le début de notre programme de mise à niveau RAN au 3ème trimestre 2016. Enfin, nous avons atteint 167 millions € de Free Cash Flow pour les neuf premiers mois de 2016. Par rapport au Free Cash Flow négatif que nous avons généré au 1er trimestre 2016 à la suite de paiements décalés en matière des coûts d'intérêts et des impôts, une tendance négative de notre fonds de roulement à BASE et un paiement suite la renégociation favorable d'un contrat, notre performance en termes de Free Cash Flow au 3ème trimestre 2016 était 107 millions €, presque aussi robuste qu'au 2ème trimestre 2016 à 128 millions €.*

*Ayant atteint une croissance remaniée de notre chiffre d'affaires et de l'Adjusted EBITDA de 3% et 2% sur les neuf premiers mois de 2016, respectivement, nous pensons être sur la bonne voie pour livrer nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016. L'intégration de BASE étant également sur la bonne voie - notre nouvelle organisation conjointe ayant débuté et vu notre programme de mise à niveau RAN - nous pensons être bien placés pour atteindre 220 millions € de synergies d'un montant annualisé d'ici 2020. En conséquence, nous continuons à cibler un EBITDA/BAIIA CAGR ajusté entre 5 à 7% sur la période 2015-2018."*

# 1 Faits marquants sur le plan opérationnel

## CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

**Free Cash Flow :** Au 3e trimestre 2015, nous avons modifié notre définition du Free Cash Flow pour une meilleure concordance avec notre actionnaire majoritaire. Depuis le 1er juillet 2015, le Free Cash Flow est défini comme étant le flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles poursuivies de la Société, plus (i) les paiements en numéraire de dépenses de tiers directement liées aux acquisitions et désinvestissements réussis ou non et (ii) les coûts financés par un tiers, moins (i) les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles des activités opérationnelles poursuivies de la Société, (ii) les remboursements en capital sur les engagements liés au capital au titre du crédit fournisseurs, (iii) les remboursements en capital sur les contrats de location-financement (à l'exception des contrats liés au réseau qui ont été repris à la suite d'acquisitions) et (iv) les remboursements en capital sur les contrats de location supplémentaires liés aux réseaux suite à une acquisition, tels que repris, dans chaque cas, dans le tableau des flux de trésorerie consolidé de la Société. Cette modification n'a eu aucun impact sur le Free Cash Flow de la Société au cours des trimestres des années antérieures.

**Revenu moyen par relation client ('ARPU') :** Au 4e trimestre 2015, nous avons changé la manière de calculer le revenu moyen par relation client afin d'assurer une meilleure concordance avec notre actionnaire majoritaire, à savoir que les revenus issus des redevances de transport et de distribution ne sont plus repris, tandis que les revenus provenant de petites entreprises de 10 travailleurs ou moins sont désormais repris. Depuis le 4e trimestre 2015, le revenu moyen par relation client est calculé en divisant les revenus mensuels moyens provenant des abonnements (hors revenus de la téléphonie mobile, services aux entreprises, interconnexion, redevances de transport et distribution, vente de smartphones et frais d'installation) pour la période en question, par le nombre moyen de relations clients au début et à la fin de cette période. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications aux trimestres des années précédentes.

**Frais de mise en demeure et indemnités de transport et de distribution :** Au 1er trimestre 2016, nous avons modifié la manière de présenter les frais de mise en demeure et les indemnités de transport et de distribution afin d'assurer une meilleure concordance avec notre actionnaire majoritaire. Depuis le 1er janvier 2016, les indemnités de transport et de distribution ne sont plus reprises comme produits mais déduites directement des charges directes, étant donné que nous considérons désormais les redevances de transport et de distribution facturées et nos achats de contenu distribuable comme une seule et même transaction. Par ailleurs, les frais de mise en demeure sont repris dans les produits depuis le 1er janvier 2016, étant donné qu'ils sont considérés comme un flux de revenus identifiable séparément, alors qu'auparavant, les frais de mise en demeure étaient repris dans les charges indirectes après déduction des frais y afférents. Les deux modifications précitées dans la présentation ont fait croître les produits sur les neuf premiers mois de 2016 de 11,0 millions € (1er, 2e et 3e trimestres 2016: respectivement 3,6 millions €, 3,7 millions € et 3,7 millions €) et de l'exercice 2015 de 13,4 millions € (1er, 2e et 3e trimestres 2015: respectivement 3,1 millions €, 3,5 millions € et 3,4 millions €), mais n'ont eu aucun impact sur l'Adjusted EBITDA et les flux de trésorerie. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications aux trimestres des années précédentes.

**Charges selon leur nature :** Au 1er trimestre 2016, nous avons modifié la manière de présenter les charges totales afin d'assurer une meilleure concordance avec notre rapportage interne. En conséquence, nous présentons désormais une information plus détaillée sur nos charges d'exploitation, alors qu'auparavant, l'essentiel de nos charges d'exploitation était présenté sous les 'Coûts de l'exploitation du réseau et des services'. Voir la section 5.1 à la page 24 pour plus d'information. La nouvelle présentation des charges n'a eu aucune influence sur l'Adjusted EBITDA et le résultat opérationnel. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications aux trimestres des années précédentes.

## 1.1 Packs de produits

### VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

À la fin du 3ème trimestre 2016, nous avons fourni à nos 2.156.300 clients uniques 4.873.900 services d'abonnement ("RGU") dans notre zone de couverture de 2.973.700 résidences en Flandre et dans des quartiers de Bruxelles. Au niveau produit, notre base d'unités de service se composait de 2.028.600 abonnements vidéo, 1.594.300 accès à l'Internet haut débit et 1.251.000 abonnements de téléphonie fixe. En outre, environ 85% de nos abonnés vidéo avaient opté pour notre plateforme de vidéo numérique au 30 septembre 2016 et peuvent profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, y compris l'accès à un large éventail de chaînes de sport numériques, HD et payantes, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande ("VOD") sur une base transactionnelle et par abonnement et l'accès à notre plate-forme OTT "Yelo Play". Par rapport au 30 septembre 2015, nous avons augmenté notre base d'unités de service totale de 1%, soit 53.400 RGU, pour un total de 4.873.900 (à l'exception de la téléphonie mobile). Nous avons achevé le troisième trimestre 2016 avec un ratio de groupage de 2,26 RGU par client (3ème trimestre 2015 : 2,21), 52% de nos clients ont souscrit à un produit triple play, 21% à un produit double play et 27% à un produit single play, avec des opportunités de montée de gamme constantes au sein de notre clientèle existante.

Avec le lancement le 20 juin 2016 de notre premier forfait convergent tout-en-un pour les familles et les entreprises, "WIGO", nous avons franchi une étape importante dans l'intégration commerciale de Telenet et BASE, regroupant aussi bien fixes que mobiles en un seul abonnement. Au prix de 100,0 € à 140,0 € par mois (dont une TVA à 21%), les trois offres groupées "WIGO" incluent une connexion haut débit ultra-rapide, une connexion WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Nos offres "WIGO" ont été bien accueillies sur le marché avec une base installée active de 99.900 abonnés "WIGO" à la fin de Septembre 2016, la majorité dont nous avons déjà une relation client avec.

Au cours du 3ème trimestre 2016, nous avons ajouté 15.000 abonnés nets à nos services fixes avancés de vidéo numérique, Internet à haut débit et téléphonie fixe (9M 2016: 70.600). Nos principales offres multiple-play ont continué à particulièrement bien marcher au 3ème trimestre 2016, grâce à des campagnes de marketing réussies et plus spécifiquement le lancement de notre "WIGO" offre à la fin de juin 2016. Au cours du 3ème trimestre 2016, nous avons attiré 6.200 abonnés triple play nets pour atteindre un total de 1.128.600 abonnés triple play (+ 5% sur un an). En date du 30 septembre 2016, nous avons également servi 3.020.000 clients mobiles actifs par rapport à 977.200 un an plus tôt, y compris un peu plus de 2 millions d'abonnés au postpayé. Cette forte augmentation reflète l'acquisition de BASE le 11 février 2016.

### REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT

L'ARPU par relation client, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et de certains autres types de revenus, a rapporté 53,2 € pour les neuf premiers mois de 2016, une hausse de 2,7 €, soit + 5%, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Par rapport au 3ème trimestre 2015, l'ARPU par relation client a augmenté de 5% au 3ème trimestre 2016, soit 53,5 €. La croissance de l'ARPU par relation client a été soutenue par (i) une proportion plus élevée abonnés « multiple play » dans notre mix client général, (ii) une part plus importante des clients de vidéo bonifiée souscrivant à nos services de divertissement de première qualité « Play », « Play More » et « Play Sports » et (iii) le bénéfice de la majoration sélective des prix sur certains services fixes à partir de la mi-février 2016. Ces effets favorables ont été compensés dans une certaine mesure par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et autres réductions.

## 1.2 Internet haut débit

Au 30 septembre 2016, nous avons servi 1.594.300 abonnés à l'Internet haut débit (+ 2% sur un an), ce qui équivaut à 53,6% des résidences desservies par notre principal réseau HFC par rapport à 53,1% à la fin du 3ème trimestre 2015. Au 3ème trimestre 2016, 7.600 abonnés nets se sont ajoutés à notre service Internet haut débit (9M 2016: 23.800). Notre taux de désabonnements annualisés a atteint 7,9% pour le 3ème trimestre 2016 par rapport à 7,3% au 3ème trimestre 2015, reflétant l'environnement très concurrentiel. Nous fournissons actuellement des vitesses de jusqu'à 200 Mbit/s en aval pour nos clients "Whoppa" et "WIGO" résidentiels et jusqu'à 240 Mbit/s pour nos clients "Business Fibernet 240 Plus". La vitesse de téléchargement moyenne a atteint environ 117 Mbit/s fin septembre 2016, par rapport à environ 43 Mbit/s avant le lancement de nos nouveaux forfaits triple play il y a trois ans. Dans le cadre de notre programme de mise à niveau de réseaux de nouvelle génération de 500 millions € sur cinq ans, nous visons à accroître la capacité actuelle de notre réseau de 600 MHz à 1 GHz, pour permettre des vitesses de téléchargement de données d'au moins 1 Gbit/s à l'avenir. Comme les clients s'attendent de plus en plus à profiter d'une connectivité ultra-rapide si à la maison, au travail

ou en déplacement, la WiFi reste l'un des piliers de notre stratégie de connectivité. Aujourd'hui, nous avons déployé presque 1,3 millions de WiFi Homespots et exploitons environ 2.000 WiFi hotspots dans les lieux publics. Grâce à notre partenariat avec VOO en Wallonie, les clients à l'Internet haut débit des deux sociétés du câble peuvent utiliser gratuitement les WiFi Homespots sur le réseau de l'une ou l'autre entreprise. En juin 2016, nous avons également conclu un partenariat stratégique avec Liberty Global, notre actionnaire majoritaire. Dorénavant, les clients Telenet peuvent utiliser des WiFi hotspots dans un certain nombre de pays européens, offerts par d'autres réseaux de Liberty Global, y compris entre autres, en Allemagne et aux Pays-Bas.

### 1.3 Téléphonie fixe

Nous avons servi 1.251.000 abonnés à la téléphonie fixe au 30 septembre 2016 (+ 4% sur un an), ce qui équivaut à 42,1% des résidences desservies par notre réseau par rapport à 41,1% au 30 septembre 2015. Au 3ème trimestre 2016, nous avons obtenu un afflux net de 4.500 abonnés à la téléphonie fixe (9M 2016: 30.000), affecté par le taux de désabonnement plus élevé au cours du trimestre attribuable à l'environnement très concurrentiel. Notre taux de désabonnements annualisés s'élevait à 8,5% au 3ème trimestre 2016, ce qui représentait une hausse de 90 points de base par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

### 1.4 Téléphonie mobile

En février 2016, nous avons finalisé l'acquisition de l'opérateur de téléphonie mobile belge BASE. En conséquence, nous servons désormais un total de 3.020.000 abonnés mobiles actifs, y compris 2.078.000 abonnés au postpayé. Les reste des abonnés mobiles reçoivent des services mobiles prépayés sous la marque BASE et divers contrats de revendeurs de marques différentes, notamment JIM Mobile. Nous avons ajouté pas moins de 52.200 abonnés mobiles nets au postpayé au 3ème trimestre 2016 (9M 2016: 101.500), malgré l'environnement très concurrentiel. Grâce à la forte absorption de nos offres "WIGO", Telenet a connu son meilleur trimestre en termes de croissance nette d'abonnés en postpayé (+64,700) depuis le début de 2013, période à laquelle nous pouvions toujours apprécier les premiers bénéfices du lancement de "King" et de "Kong". Cette croissance robuste a été partiellement compensée par des ajouts d'abonnés négatifs chez BASE, impacté par le succès de nos offres "WIGO" et la baisse structurelle de notre business prépayé. Y compris les abonnés mobiles en prépayé, notre base d'abonnés mobiles totale a augmenté de 12.100 au 3ème trimestre 2016 par rapport au 2ème trimestre 2016, poussés par la croissance nette d'abonnées en postpayé de 52.200, partiellement compensée par une perte nette de 40.100 abonnés prépayés mobiles.

Notre ARPU mobile mixte était de 21,4 € au 3ème trimestre 2016, interconnexion comprise. La diminution de 3,5% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent a été principalement entraînée par (i) le lancement de "WIGO", (ii) une pression continue sur l'utilisation des SMS et les revenus hors groupage et (iii) la baisse des revenus générés en moyenne par nos abonnés en prépayé.

### 1.5 Télévision

#### TELEVISION PREMIUM

Au 30 septembre 2016, environ 85% de nos clients vidéo se sont abonnés à nos services de télévision premium, leur permettant d'apprécier une expérience TV beaucoup plus riche. Cela s'est traduit par 1.731.000 clients en télévision premium au 30 septembre 2016, ayant ajouté 2.900 abonnés nets au 3ème trimestre 2016 (9M 2016: 16.800). Au 30 septembre 2016, environ 26% de nos abonnés aux services de télévision premium utilisaient activement notre application "Yelo Play", grâce à laquelle ils bénéficient d'une expérience unique de contenu sur plusieurs appareils connectés à leur domicile et à l'étranger par le biais de nos WiFi Homespots et Hotspots. Au 30 septembre 2016, nos forfaits VOD "Play" et "Play More" comptaient 340.700 abonnements, une augmentation de 39% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, favorisée en partie par des promotions temporaires et le succès continu de notre propre série télévisée locale exclusive "Chaussée d'amour". "Chaussée d'amour" a été téléchargée plus de 1,1 million de fois depuis son lancement à la mi-mai, ce qui en fait la saison la plus populaire d'une série de fiction jamais enregistrée par les services VOD de Telenet. Environ 60% des abonnés ont regardé la série complète en streaming, dont 23% ont visionné les épisodes en continu en juste une semaine. En octobre 2016, Telenet a annoncé "De Dag", son prochain projet de fiction locale important, fiction diffusée tout d'abord par Telenet, puis sur la chaîne commerciale VIER courant 2018.

"Play Sports" diffuse du football national et étranger, ainsi que d'autres grands événements sportifs dont du golf, des courses de formule 1, du volleyball, du basketball et du hockey. En outre, "Play Sports" diffuse une TV de rattrapage

illimitée sur 7 jours, tandis que l'application associée "Play Sports" permet une expérience TV partout/à tout moment à travers une multitude de périphériques et écosystèmes, avec en bonus des statistiques mises à jour en direct et des résumés de matchs. Au 1er trimestre 2016, nous avons prolongé avec succès les droits de retransmission exclusifs de la Premier League britannique pour les trois prochaines saisons et récemment renouvelé les droits exclusifs de retransmission des courses de formule 1 pour les quatre prochaines saisons, jusqu'à 2019 inclus. Au 30 septembre 2016, 229.600 clients se sont abonnés à nos chaînes de télévision payante sportives, soit une augmentation de 7% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Par rapport au trimestre précédent, notre base de clientèle "Play Sports" a légèrement augmenté avec le début de la saison de football belge fin juillet 2016.

#### **TELEVISION CÂBLÉE**

Par rapport au 30 juin 2016, les abonnés à la totalité de nos services de vidéo de base et numérique ont diminué de 8.400 (9M 2016: 26.200) soit 2.028.600 au 30 septembre 2016. La diminution séquentielle reflète l'impact de l'environnement concurrentiel accru et Q3 généralement affiché le taux de désabonnement plus élevé en raison des campagnes rentrée scolaire. Le ratio en% précité des clients (abonnés) qui, de façon naturelle, quittent Telenet vers la concurrence exclut les migrations vers nos services de vidéo bonifiée et représente des clients se désabonnant au profit de plates-formes de concurrents, comme d'autres fournisseurs de services de télévision numérique, OTT et satellite, ou des clients ayant résilié leur abonnement TV ou ayant quitté la zone couverte par nos services. Compte tenu de la pénétration vidéo historique dans notre secteur, l'expansion limitée du nombre de foyers desservis par nos services et une forte concurrence sur le marché de la télévision nationale, nous prévoyons encore des désabonnements du total de nos clients vidéo, compensés par l'augmentation de nos abonnés « multiple play », générant un ARPU plus élevé que l'ARPU vidéo de base.

## 2 Faits marquants sur le plan financier

### 2.1 Produits

Les neuf premiers mois de 2016, nous avons généré un revenu de 1.799,9 millions €, représentant une hausse de 32% par rapport à 1.359,7 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de notre revenu déclaré a été principalement soutenue par la contribution de BASE, dont nous avons fait l'acquisition le 11 février 2016. Sur une base remaniée, nous avons atteint une croissance de revenu de 3% pour les neuf premiers mois de 2016. Nos activités dans le secteur du câble ont assuré une solide croissance vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre pour les neuf premiers mois 2016, soutenue par (i) 4% d'augmentation des recettes d'abonnement au câble suite à une augmentation de 5% de nos abonnés triple play, à la croissance continue de nos propositions de divertissement et à l'impact favorable des ajustements de prix de février 2016, partiellement compensés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits, (ii) du revenu tiré des services aux entreprises plus élevé et (iii) l'amélioration d'autres revenus, principalement attribuable à l'augmentation des ventes de combinés autonomes par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent et à l'impact de nos programmes « Choisissez votre appareil » lancés mi-2015. Les solides performances soutenues de nos activités dans le secteur câble ont été partiellement contrebalancées par une pression continue sur nos activités mobiles acquises, affectées par (i) une baisse des revenus liés à l'utilisation dans l'ensemble de notre clientèle d'abonnés au prépayé, (ii) une baisse des revenus du roaming en raison de la nouvelle réglementation européenne et (iii) une baisse des revenus liés à l'interconnexion.

Au 3ème trimestre 2016, notre revenu était de 621,3 millions €, une hausse de 35% en glissement annuel sur une base rapportée, ce qui reflète l'impact de l'acquisition de BASE en février 2016. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires a augmenté de 1% au cours du trimestre par rapport au 3ème trimestre 2015. Conformément à nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016, la croissance de notre chiffre d'affaires remaniée a décéléré au 3ème trimestre 2016 comparativement au 4% atteints au H1 2016 en raison d'impacts réglementaires et concurrentiels défavorables et étant donné que la période correspondante de l'exercice précédent avait déjà affiché une augmentation de revenu suite à l'introduction de nos programmes « Choisissez votre appareil ».

#### TÉLÉVISION CÂBLÉE

Nos revenus vidéo représentent la redevance mensuelle payée par nos abonnés vidéo pour les chaînes de base qu'ils reçoivent et le revenu généré par nos abonnés vidéo numérique, ce qui comprend, entre autres, (i) les frais de location de décodeur récurrents, (ii) les frais des offres de contenu premium en supplément, y compris nos forfaits VOD "Play", "Play More" et "Play Sports", et (iii) les services transactionnels et de retransmission à la demande. Les neuf premiers mois de 2016, nos revenus vidéo étaient de 425,0 millions € (T3 2016: 141,0 millions €) contre 412,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation de 3% était soutenue par des frais de location de décodeur récurrents plus élevés et une croissance des abonnements premium dans le cadre de nos activités VOD, partiellement contrebalancée par un déclin graduel de notre base d'abonnés vidéo totale et des revenus légèrement inférieurs de nos services transactionnels VOD.

#### INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les abonnements à nos services Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 426,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 144,1 millions €) et affichaient une hausse de 5% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent où nous avons enregistré des revenus Internet haut débit de 407,8 millions €. La croissance de notre revenu a été soutenue par 2% d'augmentation de notre base d'abonnés et les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2016 mentionnée ci-dessus, ce qui a été partiellement contrebalancé par une proportion croissante de remises liées aux forfaits.

#### TÉLÉPHONIE FIXE

Nos revenus de téléphonie fixe comprennent les revenus d'abonnements récurrents de nos abonnés à la téléphonie fixe et des revenus variables liés à l'utilisation, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients qui sont rapportés sous autres recettes. Les neuf premiers mois de 2016, nos revenus de téléphonie fixe ont augmenté de 7%, représentant 182,5 millions € (T3 2016: 61,2 millions €) contre 169,8 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance de notre revenu a été soutenue par une augmentation de 4% des abonnés à la téléphonie fixe

et les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2016 mentionnée ci-dessus, ce qui a été partiellement contrebalancé par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et un trafic plus faible.

### **TÉLÉPHONIE MOBILE**

Nos revenus de téléphonie mobile représentent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, des revenus issus des ventes de combinés et des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil ». Les neuf premiers mois de 2016, nous avons généré des revenus de téléphonie mobile de 413,0 millions € (T3 2016: 155,6 millions €), une hausse de 259,8 millions € par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette solide augmentation du revenu de 170% en glissement annuel reflétait l'acquisition de BASE, qui a pris effet le 11 février 2016. Sur une base remaniée, nos revenus de téléphonie mobile ont diminué de 1%, la croissance continue d'abonnés en postpayé étant contrebalancée par (i) des revenus liés à l'utilisation par utilisateur moins élevés, (ii) la baisse des revenus liés au roaming en raison du changement de règlement de l'UE et (iii) l'impact de nos programmes « Choisissez votre appareil », ces revenus étant comptabilisés sous autres recettes.

### **SERVICES AUX ENTREPRISES**

Les revenus déclarés au titre des services aux entreprises concernent (i) les revenus générés sur les produits non-coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) nos activités d'opérateur, ainsi que (iii) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement et les services de sécurité gérés. Les revenus générés par nos clients professionnels sur tous les produits liés au câble sont attribués à l'une des catégories de revenus mentionnées ci-dessus et ne sont pas saisis dans Telenet Business, notre division de services aux entreprises. Telenet Business a généré un revenu de 90,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 29,7 millions €), une hausse de 9% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent sur une base remaniée. La croissance de nos revenus B2B a été principalement soutenue par (i) des revenus plus élevés issus des services d'opérateur de téléphonie mobile, (ii) des revenus liés à la sécurité plus élevés et (iii) des revenus plus élevés issus des solutions de connectivité pour les entreprises.

### **AUTRES PRODUITS**

Les autres revenus comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion issus de nos clients de téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les ventes de combinés mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iii) les frais d'activation et d'installation et (iv) les revenus des ventes de décodeurs. Ces autres revenus ont généré 262,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 89,7 millions €, une hausse de 2% sur une base remaniée soutenue par des revenus plus élevés provenant de la vente de combinés autonomes par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, largement attribuable à l'impact de nos programmes « Choisissez votre appareil » lancés mi-2015.

## **2.2 Charges**

Les neuf premiers mois de 2016, nous avons engagé des charges totales de 1 383,6 millions €, représentant une hausse de 47% par rapport à 939,0 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, les charges totales ont augmenté de 5% pour les neuf premiers mois de 2016. Nos charges totales pour les neuf premiers mois de 2016 et de 2015 comprenaient des bénéfices non récurrents de 6,0 millions € et 7,6 millions €, respectivement, liés à la résolution de certaines contingences d'exploitation associées au règlement de notre arrangement MVNO intégral avec Orange Belgique au 2ème trimestre 2016 et la résolution d'une contingence associée à des obligations universelles au 2ème trimestre 2015, respectivement. Par ailleurs, nous avons engagé des coûts plus élevés d'intégration et de transformation d'un montant de 2,9 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, liés à l'acquisition de BASE. Nos charges d'exploitation totales représentaient environ 77% de notre revenu pour les neuf premiers mois de 2016. Les coûts de services fournis, en pourcentage de notre revenu, représentaient environ 57% pour les neuf premiers mois de 2016, alors que les frais de vente, les frais généraux et administratifs représentaient environ 20% de la totalité de notre revenu pour les neuf premiers mois de 2016.

Au 3ème trimestre 2016, nos charges totales ont atteint 476,7 millions €, une hausse de 50% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, reflétant l'impact de l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, nos charges totales ont augmenté d'un modeste 2%, les charges d'amortissement et les charges d'exploitation des services de réseau plus élevées étant partiellement contrebalancées par des coûts directs moins élevés et des charges diminuées en raison de la sous-traitance de travaux et de services professionnels.

### COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU

Nos charges d'exploitation des services de réseau ont atteint 104,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 39,7 millions €) par rapport à 51,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2015 (+ 105% en glissement annuel) et reflétaient principalement les effets de l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation des services de réseau ont augmenté de 11% en glissement annuel pour les neuf premiers mois de 2016 à la suite (i) d'une maintenance de l'équipement du réseau plus importante, (ii) de coûts d'électricité plus élevés partiellement attribuables aux changements dans la législation locale et (iii) de frais de location de pôle plus élevés. Au-delà de ces éléments, nos charges d'exploitation des services de réseau au cours du trimestre ont été touchées par une disposition non récurrente pour la résiliation anticipée d'un contrat de services externalisés, sans lequel la croissance remaniée de nos charges d'exploitation des services de réseau aurait été inférieures.

### COÛTS DIRECTS (PROGRAMMATION ET DROITS D'AUTEUR, INTERCONNEXION ET AUTRES)

Nos coûts directs comprennent toutes nos charges directes telles que (i) les coûts liés à l'interconnexion, (ii) les ventes et subventions sur les combinés et (iii) la programmation et les droits d'auteur. Les neuf premiers mois de 2016, nos coûts directs représentaient 445,0 millions € (T3 2016: 153,2 millions €), une hausse de 42% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, nos coûts directs sont restés globalement stables pour les neuf premiers mois de 2016, ce qui inclut le bénéfice non récurrent susmentionné de 6,0 millions € lié au règlement de notre arrangement MVNO intégral avec Orange Belgique au 2ème trimestre 2016. Si l'on exclut cet impact favorable, nos coûts directs auraient augmenté par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, reflétant des frais liés au contenu plus élevés en raison de notre stratégie de divertissements connexes et de coûts plus élevés liés aux ventes de combinés, partiellement contrebalancés par des subventions sur les combinés substantiellement inférieures et des charges d'interconnexion à la baisse, y compris nos coûts liés à MVNO. Au 3ème trimestre 2016, nos coûts directs avaient diminué de 3% sur une base remaniée par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, les frais liés au contenu plus élevés, comme mentionné ci-dessus, étant plus que compensés par la baisse des coûts d'interconnexion et les coûts moins élevés des ventes et des subventions sur les combinés par rapport à l'année dernière.

### FRAIS DE PERSONNEL

Les charges liées au personnel ont augmenté de 57,1 millions €, soit 187,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 63,4 millions €) et reflétaient (i) l'acquisition de BASE, (ii) l'effet de l'indexation obligatoire des salaires depuis début 2016 et (iii) la modeste croissance de notre base d'employés combinée.

### COÛTS DES VENTES ET FRAIS DE MARKETING

Les frais de ventes et de marketing pour les neuf premiers mois de 2016 ont atteint 68,9 millions € (T3 2016: 21,5 millions €) contre 48,4 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos frais de ventes et de marketing ont augmenté de 2,3 millions € en glissement annuel pour les neuf premiers mois de 2016, reflétant (i) nos campagnes "Vollenbak Voordelen" dans la première moitié de 2016, (ii) le lancement réussi de nos offres quad-play innovatrices "WIGO" avant l'été de cette année et (iii) des campagnes de marketing mobiles ciblées à BASE. Par rapport au 3ème trimestre 2015, nos frais de ventes et de marketing ont diminué de 9% au 3ème trimestre 2016 sur une base remaniée, principalement en raison du lancement progressif de certaines de nos campagnes, par rapport à l'an dernier.

### SERVICES DU PERSONNEL ET SERVICES PROFESSIONNELS EXTERNALISÉS

Les coûts liés à la sous-traitance de travaux et de services professionnels étaient de 35,1 millions € (T3 2016: 9,1 millions €) pour les neuf premiers mois de 2016 contre 29,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2015. Sur une base remaniée, les coûts liés à la sous-traitance de travaux et de services professionnels ont augmenté de 2,5 millions €, soit 8% en glissement annuel pour les neuf premiers mois de 2016, y compris entre autres éléments, des coûts plus élevés de 2,9 millions € liés à l'intégration de BASE. Sur une base remaniée, les coûts liés à la sous-traitance de travaux et services professionnels ont diminué de 3,9 millions €, soit 30%, en glissement annuel au 3ème trimestre 2016. Cela reflète principalement des frais de consultation inférieurs, ainsi que des coûts d'intégration et de transformation inférieurs par rapport au 3ème trimestre 2015 à 2,2 millions €.

### AUTRES COÛTS INDIRECTS

Nos autres charges indirectes ont atteint 111,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 39,1 millions €), une hausse de 77% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de l'acquisition de BASE. Par ailleurs, d'autres charges indirectes pour les neuf premiers mois de 2015 comprenaient un bénéfice non récurrent de

7,6 millions € lié à la résolution d'une contingence associée à des obligations de service universel. Sur une base remaniée, les autres charges indirectes pour les neuf premiers mois de 2016 ont été globalement stables par rapport aux neuf mois terminés le 30 septembre 2015 sur une base remaniée. Les neuf premiers mois de 2016, les autres charges indirectes représentaient environ 6% de la totalité de notre revenu.

#### **AMORTISSEMENTS ET DÉPRÉCIATIONS, Y COMPRIS LES BÉNÉFICES SUR LA VENTE D'IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

L'amortissement, y compris les gains sur la cession de biens et équipements et autres immobilisations incorporelles, a atteint 414,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 144,4 millions €) par rapport à 288,9 millions € pour les neuf premiers mois de 2015. Cette augmentation reflétait principalement les effets de l'acquisition de BASE et des charges d'amortissement plus élevées liées aux décodeurs et à l'informatique.

### **2.3 Adjusted EBITDA et résultat d'exploitation**

Les neuf premiers mois de 2016, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 847,8 millions €, représentant une hausse de 17% par rapport à 724,2 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour les neuf premiers mois de 2016 inclut les effets de BASE à partir du 11 février 2016, comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nous avons atteint une croissance de notre Adjusted EBITDA de 2% pour les neuf premiers mois de 2016. Notre Adjusted EBITDA pour les neuf premiers mois de 2016 et de 2015 comprenait des bénéfices non récurrents de 6,0 millions € et 7,6 millions €, respectivement, comme indiqué plus haut. La croissance de notre Adjusted EBITDA pour les neuf premiers mois de 2016 a été impactée négativement par des coûts d'intégration et de transformation plus élevés, soit 2,9 millions €, liés à l'intégration de BASE par rapport à l'année dernière. Si l'on exclut l'impact des bénéfices non récurrents au cours des deux périodes et les coûts d'intégration mentionnés ci-dessus, la croissance remaniée de notre EBITDA/BAIIA ajusté aurait été supérieure. Notre marge Adjusted EBITDA a atteint 47,1% pour les neuf premiers mois de 2016 contre 53,3% sur une base rapportée pour les neuf premiers mois de 2015. Cette baisse a été principalement due à une proportion plus élevée d'activités mobiles à faible marge, y compris la contribution de BASE depuis l'acquisition, et les revenus des contenus premium dans notre mix général, ainsi qu'à des coûts plus élevés liés à l'intégration de BASE.

Au 3ème trimestre 2016, notre Adjusted EBITDA était de 295,3 millions €, une hausse de 22% par rapport aux 242,8 millions € générés au 3ème trimestre 2015. Sur une base remaniée, nous avons atteint une croissance de l'Adjusted EBITDA de 3% au 3ème trimestre 2016. Tant par rapport au 1er qu'au 2ème trimestre 2016, la croissance remaniée de notre Adjusted EBITDA a été soutenue par la réduction des coûts directs, un phasage de nos frais de ventes et de marketing et des coûts moins élevés liés à la sous-traitance de travaux et de services professionnels, y inclus une diminution des coûts d'intégration et de transformation par rapport au T3 2015 avec 2,2 millions €. Conformément à nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2016, nous anticipons la diminution du taux de croissance remaniée de notre Adjusted EBITDA au 4ème trimestre, généralement le trimestre à la marge la plus basse en raison des tendances saisonnières dans nos activités. Notre marge Adjusted EBITDA au 3ème trimestre 2016 a atteint 47,5% contre 53,1% sur une base rapportée au 3ème trimestre 2015.

**Tableau 1 : Rapprochement entre Adjusted EBITDA et bénéfice sur la période (non audité)**

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2016	2015	Variation %	2016	2015	Variation %
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>295,3</b>	<b>242,8</b>	<b>22 %</b>	<b>847,8</b>	<b>724,2</b>	<b>17 %</b>
Marge Adjusted EBITDA	47,5%	53,1%		47,1%	53,3%	
Rémunération en actions	(3,3)	(1,9)	74 %	(8)	(8,6)	(7)%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,7)	(2,3)	(70)%	(7,1)	(6,4)	11 %
Gains (coûts) de restructuration	(2,3)	(0,1)	N.M.	(2,1)	0,4	N.M.
<b>EBITDA</b>	<b>289,0</b>	<b>238,5</b>	<b>21 %</b>	<b>830,6</b>	<b>709,6</b>	<b>17 %</b>
Amortissements et dépréciations	(144,4)	(95,9)	51 %	(414,3)	(288,9)	43 %
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>144,6</b>	<b>142,6</b>	<b>1 %</b>	<b>416,3</b>	<b>420,7</b>	<b>(1)%</b>
Charges financières nettes	(79,2)	(118,1)	(33)%	(325,9)	(196,7)	66 %
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(0,7)	(1,5)	(53)%	(2,6)	(3,7)	(30)%
Impôts	(3,5)	(11,9)	(71)%	(46,2)	(84,9)	(46)%
<b>Bénéfice de la période</b>	<b>61,2</b>	<b>11,1</b>	<b>451 %</b>	<b>41,6</b>	<b>135,4</b>	<b>-69 %</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

Nous avons généré un résultat opérationnel de 416,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 144,6 millions €), une baisse de 4,4 millions €, ou (1%), par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, période à laquelle notre résultat opérationnel a atteint 420,7 millions € et a été touché par une hausse de 43% des charges d'amortissements et dépréciations.

## 2.4 Résultat net

### PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour les neuf premiers mois de 2016, les charges financières nettes ont totalisé 325,9 millions € contre 196,7 millions € de charges financières nettes engagées pour les neuf premiers mois de 2015. Par rapport aux neuf premiers mois de 2015, quand nous avons engagé un gain hors caisse de 19,8 millions € sur nos produits dérivés, nous avons subi une perte hors caisse de 117 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 suite à la baisse continue du € courbe de taux swap prospectif. En outre, nous avons également subi une perte de 16,9 millions € sur extinction de dette après le remboursement en juin 2016 de certains billets garantis de premier rang échéant en 2021 d'un montant total de 700,0 millions €, alors qu'en 2015 nous avons subi une perte de 30,8 millions € sur extinction de dette après le remboursement de certains billets garantis de premier rang échéant en 2020 d'un montant total de 500 millions €. Nos intérêts débiteurs nets, perte de change et autres charges financières ont augmenté de 3%, de 187,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2015 à 192,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, reflétant l'impact de notre solde moyen de la dette plus élevé par rapport à l'exercice précédent.

Au 3ème trimestre 2016, les charges financières nettes s'élevaient à 79,2 millions € contre 118,1 millions € au 3ème trimestre 2015, lorsque nous avons subi une perte de 30,8 millions € sur extinction de dette suite au paiement anticipé en août 2015 de billets garantis de premier rang échéant en 2020 d'un montant de 500,0 millions €.

### IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôts de 46,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (T3 2016: 3,5 millions €) par rapport à une charge d'impôts de 84,9 millions € pour les neuf premiers mois de 2015, soit une diminution de 46% d'une année sur l'autre, en raison d'une amélioration continue de notre structure financière et des variations temporaires en matière des dérivés.

## RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 41,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 par rapport à 135,4 millions € pour l'exercice précédent. Notre bénéfice net a été touché par une perte nette de 117,0 millions € sur nos instruments financiers dérivés par rapport à un gain sur nos produits dérivés de 19,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2015. Au 3ème trimestre 2016, nous avons enregistré un bénéfice net de 61,2 millions € contre 11,1 millions € au 3ème trimestre 2015, lorsque nous a subi une perte de 30,8 millions € sur extinction de dette suite au paiement anticipé en août 2015 de billets garantis de premier rang échéant en 2020 d'un montant de 500,0 millions €.

## 2.5 Flux de trésorerie et liquidité

### FLUX NET DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Les neuf premiers mois de 2016, nos opérations ont rapporté 518,3 millions € de trésorerie nette par rapport à 498,3 millions € lors de l'exercice précédent. La trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation a augmenté de 4% d'une année sur l'autre en raison d'une forte croissance sous-jacente de notre Adjusted EBITDA et une amélioration de tendance concernant notre fonds de roulement. Ces améliorations étaient partiellement neutralisées par (i) des intérêts débiteurs plus élevés de 29,3 millions € par rapport à l'exercice précédent du fait de l'augmentation de notre endettement et du paiement de frais de pointage de 18,7 millions liés à l'acquisition de BASE au 1er trimestre 2016, (ii) des impôts payés en espèces plus élevés de 14,4 millions € comparativement à l'an passé et (iii) une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € au 1er trimestre 2016 suite à une renégociation de contrat favorable. Au 3ème trimestre 2016, nous avons réalisé 233,3 millions € de trésorerie nette par nos activités d'exploitation, ce qui représente une baisse de 3% par rapport au trimestre précédent. Ce résultat était influencé par des intérêts débiteurs plus élevés suite aux refinancements lors du deuxième trimestre, plus que neutralisé par la forte croissance de notre Adjusted EBITDA et une tendance améliorée du fonds de roulement au cours du trimestre.

### FLUX NET DE TRÉSORERIE AFFECTÉ AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 1.527,7 millions € de flux net de trésorerie dans des opérations d'investissement les neuf premiers mois de 2016 (3ème trimestre 2016 : 121,6 millions €) par rapport à 323,6 millions € de flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement les neuf premiers mois de 2015. La forte augmentation annuelle de flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement découle principalement de l'acquisition de BASE pour 1.180,6 millions € net des liquidités acquises, clôturée le 11 février 2016. Le flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement pour les neuf premiers mois de 2016 a compris des paiements comptants pour nos dépenses d'investissements, dont un paiement comptant pour les droits de retransmission du football belge portant respectivement sur la deuxième manche de la saison 2015-2016 précédente et la première manche de la saison 2016-2017 en cours. Au 3ème trimestre 2016, nous avons également mis en place programme de financement des achats grâce auquel nous sommes en mesure d'étendre nos modalités de paiement concernant certains fournisseurs à 360 jours à un coût global intéressant. En date du 30 septembre 2016, 7,6 millions € de dépenses ont été financés par le programme sous-mentionné, ayant un effet positif sur les flux net de trésorerie dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - Dépenses d'investissements pour des informations détaillées concernant les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

### FREE CASH FLOW

Les neuf premiers mois de 2016, nous avons généré un Free Cash Flow de 166,7 millions €, y inclus un bénéfice total de 9,4 millions € grâce au programme de financement des achats, contre 225,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2015. Depuis le début de l'exercice, notre Free Cash Flow a été impactés par des dépenses d'investissements en espèces plus élevées suite à la consolidation de BASE, dépassant une croissance solide de notre trésorerie nette provenant des activités d'exploitation. Au 3ème trimestre 2016, notre Free Cash Flow a atteint 107,4 millions €, soit une hausse de 34% par rapport au 3ème trimestre 2015 où nous avons atteint un Free Cash Flow de 80,1 millions €. Par rapport au trimestre précédent, nous avons généré un Free Cash Flow inférieur en raison d'intérêts débiteurs plus élevés comme mentionné ci-dessus et des dépenses d'investissements en espèces supérieures par rapport au 2ème trimestre 2016.

### FLUX DE TRÉSORERIE NET (UTILISÉ DANS) DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Le flux de trésorerie généré par les opérations de financement a été de 755,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 par rapport à 67,6 millions € de flux net de trésorerie lié aux opérations de financement pour les neuf premiers mois de 2015. Notre flux de trésorerie généré par les opérations de financement pour les neuf premiers mois de 2016 a principalement reflété le prélèvement global de 1.217,0 millions € sur certaines facilités de crédit en février 2016 lié à l'acquisition de BASE et l'émission d'un nouveau prêt à terme de 850,0 millions USD en mai 2016. Le produit net de ce nouveau prêt à terme a été utilisé en juin 2016 pour rembourser les billets garantis de premier rang à taux fixe d'une

valeur de 300,0 millions € échéant en février 2021 et les billets garantis de premier rang à taux variable d'une valeur de 400,0 millions € échéant en juin 2021. Outre le remboursement susmentionné de la dette de 700,0 millions €, nous avons aussi remboursé 382,0 millions € en vertu de nos facilités de crédit renouvelables issues de notre surplus de liquidités tout au long des 2ème et 3ème trimestres 2016. En outre, notre flux net de trésorerie lié aux opérations de financement pour les neuf premiers mois de 2016 a été touché par (i) 47,8 millions € dépensés au titre du programme de rachat d'actions 2016, (ii) un impact non-récurrent de 9,9 millions € reflétant la prime de remboursement anticipé pour le paiement volontaire des billets garantis de premier rang et (iii) un paiement de 10,7 millions € pour la résiliation anticipée de certains contrats financiers dérivés liés aux billets garantis de premier rang à taux variable d'une valeur de 400,0 millions € mentionnés ci-dessus. Le restant du flux net de trésorerie lié aux opérations de financement a été principalement composé de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres charges financières.

Au 3ème trimestre 2016, le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement a été de 105,0 millions € par rapport à 18,5 millions € au 3ème trimestre 2015. Cela reflète entre autre le remboursement volontaire de 85,0 millions € en vertu de nos facilités de crédit renouvelables et 7,8 millions € utilisés pour le programme de rachat d'actions 2016, clôturé en août. Le restant du flux net de trésorerie lié aux opérations de financement a été principalement composé de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres charges financières.

## 2.6 Profil de dette, solde de trésorerie et ratio de dette nette

### PROFIL DE DETTE

À compter du 30 septembre 2016, nous avons reporté un solde total de la dette (y compris des intérêts courus) de 4.656,6 millions €, dont (i) un montant principal de 2.949,0 millions € est dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifié de 2015, y compris 35,0 millions € dus en vertu de nos facilités de crédit renouvelables liées à des montants prélevés dans le cadre de l'acquisition de BASE en février 2016 et (ii) un montant principal de 1.230,0 millions € correspondant aux billets garantis de premier rang dont l'échéance est comprise entre 2022 et 2027. Notre solde total de la dette au 30 septembre 2016 comprenait également (i) 31,1 millions € pour l'encours du spectre du service mobile 3G, y compris des intérêts courus et (ii) 9,4 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement des achats, comme indiqué plus haut. Le reste représente principalement les obligations découlant de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

En février 2016, nous avons utilisé trois facilités d'emprunt au titre de la facilité de crédit de premier rang modifié de 2015 pour le financement de l'acquisition de BASE, soit un montant total de 1.217,0 millions €, y compris (i) 800,0 millions € au titre du prêt à terme AA échéant le 30 juin 2023 avec 3,50% de marge au-dessus de l'EURIBOR, (ii) 217,0 millions € au titre de la facilité de crédit renouvelable X échéant le 30 septembre 2020 avec 2,75% de marge au-dessus de l'EURIBOR et (iii) 200,0 millions € au titre de la facilité de crédit renouvelable Z échéant le 30 juin 2018 avec 2,25% de marge au-dessus de l'EURIBOR. Au 2ème trimestre 2016, nous avons remboursé 217,0 millions € au titre de la facilité de crédit renouvelable X, remboursant entièrement les montants prélevés en février. En outre, nous avons remboursé et ensuite annulé 80 millions € en vertu de la facilité de crédit renouvelable Z au 2ème trimestre 2016, et 85,0 millions € supplémentaires au 3ème trimestre 2016 en vertu de cette facilité. Le solde de 35,0 millions € a été remboursé en octobre. Par conséquent, tous les montants dus en vertu de nos facilités de crédit renouvelables utilisées pour l'acquisition de BASE sont maintenant intégralement remboursés.

En mai 2016, nous avons émis avec succès un prêt à terme de 850,0 millions USD ("Facilité AD") échéant le 30 juin 2024. La facilité AD porte intérêt au taux de 3,50% au-dessus du taux LIBOR (avec un plancher de 75 points de base) et a été émise à 99,5% du nominal. Nous avons prélevé le prêt à terme AD le 14 juin 2016 et avons conclu plusieurs opérations de swaps de devises à ce moment-là pour couvrir à la fois notre devise sous-jacente et notre exposition au risque de taux d'intérêt flottant. Nous avons utilisé les produits nets de ces transactions le 15 juin 2016 pour rembourser de manière anticipée les lignes de crédit suivantes en vertu de la facilité de crédit de premier rang existante : (i) Facilité O, pour laquelle Telenet Finance III Luxembourg S.C.A. (« TFL III ») était le prêteur, et (ii) Facilité P, pour laquelle Telenet Finance IV Luxembourg S.C.A. (« TFL IV ») était le prêteur. TFL III et TFL IV ont à leur tour utilisé les produits du paiement anticipé de la Facilité O et de la Facilité P pour racheter les billets garantis de premier rang de 300,0 millions € échéant en 2021 et les billets garantis de premier rang de 400,0 millions € échéant en 2021, respectivement. De ce fait, nous n'avons pas d'échéances d'emprunts avant juin 2022 comme les facilités de crédit renouvelables étaient remboursés en octobre 2016.

**SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT**

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de nos instruments de dette et de nos plans de paiement au 30 septembre 2016.

**Tableau 2 : Synthèse des dettes au 30 septembre 2016**

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	30 septembre 2016					
	<i>(en millions €)</i>					
<b>2015 Amended Senior Credit Facility</b>						
Term Loan W	474,1	474,1	—	30 juin 2022	Flottant   EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,25%	Trimestriel (jan., avril, juillet et oct.)
Term Loan Y	882,9	882,9	—	30 juin 2023	Flottant   EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,50%	Trimestriel (jan., avril, juillet et oct.)
Term Loan AA	800,0	800,0	—	30 juin 2023	Flottant   EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,50%	Trimestriel (jan., avril, juillet et oct.)
Term Loan AD	757,0	757,0	—	30 juin 2024	Flottant   LIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,50%	Trimestriel (mars, juin, sep. et dec.)
Revolving Credit Facility (Facility X)	381,0	—	381,0	30 septembre 2020	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Pas applicable
Revolving Credit Facility (Facility Z)	120,0	35,0	85,0	30 juin 2018	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,25%	Hebdomadaire
Overdraft Facility	25,0	—	25,0	Indéfini	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Trimestriel (jan., avril, juillet et oct.)
<b>Senior Secured Fixed Rate Notes</b>						
€450 million Senior Secured Notes due 2022	450,0	450,0	—	15 août 2022	Fixe   6,25%	Bi-annuel (février et août)
€250 million Senior Secured Notes due 2024	250,0	250,0	—	15 août 2024	Fixe   6,75%	Bi-annuel (février et août)
€530 million Senior Secured Notes due 2027	530,0	530,0	—	15 juillet 2027	Fixe   4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
<b>Montant total nominal</b>	<b>4.670,0</b>	<b>4.179,0</b>	<b>491,0</b>			

**SOLDE DE TRÉSORERIE ET DISPONIBILITÉ DES MOYENS**

Au 30 septembre 2016, nous détenons 22,9 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie par rapport à 277,3 millions € au 31 décembre 2015. La diminution marquée de notre solde de trésorerie par rapport au 31 décembre 2015 a été principalement attribuable au remboursement des montants dus au titre de nos facilités de crédit renouvelables d'un montant total de 382,0 millions € comme indiqué plus haut. En outre, nous avons utilisé 137,6 millions € de flux net de trésorerie pour l'acquisition de BASE, y compris le règlement en espèces de frais de pointage liés au financement et frais d'arrangement associés résultant de l'émission de certaines facilités d'emprunt en avril 2015, compensés par 141,3 millions € de liquidités acquises. Nous avons également payé 92 millions € d'impôts en espèces au cours des neuf premiers mois de l'année et utilisé 47,8 millions € de trésorerie nette pour le rachat d'actions en vertu de notre programme de rachat d'actions 2016, tout en payant 23,5 millions € à une contrepartie suite à la renégociation d'un contrat en 2015. Nous avons actuellement accès à 381,0 millions € et 120,0 millions € d'engagements disponibles en vertu de la facilité de crédit renouvelable X et de la facilité de crédit renouvelable Z, respectivement, sous réserve du respect des clauses mentionnées ci-dessous. En outre, nous avons conclu une autorisation de découvert de 25,0 millions € en septembre 2016, permettant un remboursement plus rapide des montants prélevés en vertu de nos facilités de crédit renouvelables.

**RATIO DE DETTE NETTE**

À compter du 30 septembre 2016, le solde de nos emprunts et le solde de trésorerie - comme définie dans notre Senior Credit Facility Changé en 2015 - ont entraîné un ratio de dette nette/EBITDA sur une base annualisée de 3,4x. Comme définie dans notre Senior Credit Facility Changé en 2015, notre EBITDA dès le 3e trimestre 2016 reflète certaines synergies

non-réalisées concernant l'acquisition de BASE. Par rapport au trimestre précédent, notre levier financier a amélioré de 3,9x au 30 juin 2016 jusqu'à 3,4x au 30 septembre 2016 grâce à l'inclusion des synergies non-réalisées et la croissance de notre EBITDA comme mentionné ci-dessus. Notre ratio de levier financier net actuel est considérablement en deçà du covenant 6,0x et du test de disponibilité de 5,0x. Veuillez vous reporter à la note 17 en bas de page 28 pour des informations détaillées sur la définition de notre ratio de levier financier net.

## 2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissements à imputer ont atteint 417,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, ce qui représente environ 23% de nos revenus par rapport à environ 18% pour les neuf premiers mois de 2015, et comprenaient un montant de 77,7 millions € de dépenses d'investissements à imputer récurrentes pour BASE. Nos dépenses d'investissements à imputer à la fois pour les neuf premiers mois de 2015 et 2016 ont reflété la comptabilisation des droits de retransmission de la Ligue Jupiler Pro pour les saisons 2016-2017 et 2015-2016, respectivement. En outre, nos dépenses d'investissements à imputer pour les neuf premiers mois de 2016 ont reflété l'extension de l'exclusivité des droits de retransmission de la Premier League britannique pour les trois prochaines saisons, à compter de la saison 2016-2017. Conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'UE, ces droits de retransmission ont été capitalisés comme immobilisations incorporelles et seront amortis au prorata au fur et à mesure que la saison progresse. Si l'on exclut ces droits de retransmission, nos dépenses d'investissements à imputer représentaient environ 19% de nos revenus pour les neuf premiers mois de 2016 et environ 16% pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les dépenses d'investissements relatives aux boîtiers décodeurs (STB) ont augmenté de 12,2 millions €, passant de 7,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2015 à 19,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, ce qui reflète la croissance sous-jacente de notre clientèle abonnée à nos services de vidéo bonifiée et des effets de stockage. Pour les neuf premiers mois de 2016, les dépenses d'investissements associées aux boîtiers décodeurs (STB) représentaient environ 6% de la totalité de nos dépenses d'investissements à imputer, à l'exclusion des droits de retransmission du football susmentionnés.

Les dépenses d'investissements pour les installations clients s'élevaient à 54,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 ou environ 16% des dépenses d'investissements à imputer totales, à l'exclusion des droits de retransmission du football susmentionnés. La hausse annuelle de 21% de nos dépenses d'investissements liées aux installations clients a reflété la croissance nette et continue des abonnements à nos services de pointe d'Internet à haut débit, de vidéo bonifiée et de téléphonie fixe et comprenait des coûts plus élevés associés à nos visites à la clientèle proactives.

Les dépenses d'investissements à imputer pour le développement et les mises à niveau du réseau s'élevaient à 147,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, et représentaient environ 44% des dépenses d'investissements à imputer totales, à l'exclusion des droits de retransmission du football susmentionnés. L'augmentation de 75% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent a reflété les effets de l'acquisition de BASE et le début de notre programme de mise à niveau du réseau de l'accès radio mobile ("RAN") à la fin du 3ème trimestre 2016. En outre, les dépenses supérieures par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent ont été également entraînées par des investissements plus élevés dans notre réseau HFC dans le cadre de notre programme d'investissement réseau de 500,0 millions € sur cinq ans "De Grote Netwerf".

Le reste de nos dépenses d'investissements à imputer ont inclus des rénovations et remplacements de matériel de réseau, des coûts d'acquisition de contenu sportif et des investissements récurrents dans notre plate-forme et systèmes informatiques. Ces montants ont atteint 196,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 par rapport à 112,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2015 et ont été touchés par la comptabilisation des droits de retransmission du football susmentionnés.

Ceci implique qu'environ 66% de nos dépenses d'investissements à imputer pour les neuf premiers mois de 2016 ont été évolutives et liées à la croissance du nombre de nos abonnés, à l'exclusion des droits de retransmission du football susmentionnés. Nous allons continuer à surveiller étroitement nos dépenses d'investissements pour garantir qu'elles entraînent des rendements supplémentaires.

Au 3ème trimestre 2016, nos dépenses d'investissements à imputer s'élevaient à 114,1 millions € par rapport à 87,5 millions € au 3ème trimestre 2015 et reflété l'acquisition de BASE le 11 février 2016 (Q3 2016: 42,8 millions €). Nos dépenses d'investissements au 3ème trimestre 2016 ont représenté environ 18% de nos revenus. Par rapport au trimestre précédent, nos dépenses d'investissements à imputer sont restées globalement stables au 3ème trimestre 2016 et des

investissements accrus dans la modernisation du réseau mobile de BASE ont été compensés par des dépenses d'investissements et des installations clients associées aux boîtiers décodeurs moins élevées.

## 3 Perspectives et informations complémentaires

### 3.1 Perspectives

2016 sera une année cruciale dans l'histoire de notre entreprise : nous devons continuer à stimuler la croissance tout en assurant la bonne intégration de BASE et en posant les bases d'une croissance saine et rentable dans le futur. Parallèlement à la publication de nos résultats pour le 1er trimestre 2016 et à notre 'Capital Markets Day' fin avril 2016, nous avons présenté notre Vision 2020. Dans le cadre de notre Vision 2020, nous avons l'ambition d'être le fournisseur de référence en matière de 'connected entertainment' convergent et de solutions pour professionnels en Belgique.

Notre plan stratégique repose sur quatre piliers.

- Premièrement, nous voulons proposer à nos clients particuliers une offre convergente de divertissements connectés, que ce soit à la maison ou ailleurs par nos réseaux fixes, WiFi et mobiles, avec l'objectif de leur offrir une expérience client hors du commun.
- Deuxièmement, nous visons à étendre notre part de marché dans le marché professionnel avec une focalisation marquée sur tous les segments, notamment les petites et moyennes entreprises (PME), les petites entreprises de 10 travailleurs maximum (SOHO) et les grandes entreprises. En combinant des solutions fiables de connectivité ultrarapide, des services à valeur ajoutée et une approche orientée client, nous cherchons à mettre à profit le potentiel inexploité du marché B2B.
- Troisièmement, nous continuons à investir dans notre réseau HFC de référence afin de porter la capacité de fréquence à 1 GHz, ce qui permettra d'atteindre des vitesses de téléchargement de 1 Gbps ou plus. Dans le même temps, nous allons accélérer nos investissements dans le réseau mobile de BASE, ce qui inclut des mises à niveau/extensions du nombre de points de raccordement et une augmentation des raccordements à la fibre optique. Avec notre réseau intégré, nous serons mieux armés pour saisir les opportunités de croissance dans un monde en convergence.
- Quatrièmement, nous allons veiller à une intégration souple de BASE, et nous constatons avec plaisir que nous sommes en avance sur notre programme. Nous avons l'intention d'accroître les investissements dans le réseau mobile de BASE et de nous assurer ainsi une croissance rentable pour le futur. C'est pourquoi nous confirmons les coûts d'intégration totaux de 300,0 millions € (incluant 250,0 millions € d'investissements liés au réseau) tels qu'ils ont été communiqués lors de notre 'Capital Markets Day' fin avril 2016. Ceci nous permettra de réaliser chaque année, d'ici 2020, 220,0 millions € de synergies extrapolées, dont environ 70% de synergies liées au MVNO.

Notre plan stratégique se traduira, selon nos attentes, par une croissance organique saine de l'Adjusted EBITDA (calculé sur la base remaniée) dans les années à venir, l'objectif étant d'atteindre une croissance de 5 à 7% sur la période 2015-2018. La croissance de l'Adjusted EBITDA calculé sur une base remaniée sera soutenue par (i) la croissance rentable de nos services de connectivité fixe et mobile, (ii) notre focalisation permanente sur une parfaite maîtrise des coûts et sur le levier opérationnel et (iii) les avantages précités en termes de synergie résultant de la reprise de BASE. Environ 70% des synergies envisagées étant liées au MVNO, elles ne commenceront à se manifester qu'à l'expiration de l'actuel contrat MVNO, après quoi elles contribueront à accélérer la croissance de l'Adjusted EBITDA.

Cette année, les chiffres de croissance calculés sur une base remaniée seront influencés par (i) la consolidation de l'activité de téléphonie mobile en recul de BASE, (ii) la concurrence croissante et le renforcement de la réglementation et (iii) les coûts liés à l'intégration de BASE. Après avoir réalisé, au neuf premiers mois de 2016, une hausse de revenu et une croissance de l'Adjusted EBITDA de 3% et 2% respectivement (calculés sur une base remaniée), nous confirmons nos prévisions pour l'ensemble de l'année 2016 telles qu'elles avaient été présentées le 28 avril 2016 et telles qu'elles figurent dans le tableau ci-dessous. Par rapport aux taux de croissance remaniée réalisés sur les neuf premiers mois de 2016, nous pensons que la croissance tant de notre chiffre d'affaires que de l'Adjusted EBITDA sera inférieure au 4ème trimestre 2016 en raison (1) de vents contraires à la fois réglementaires et concurrentiels, (ii) d'une contribution plus faible de nos programmes « Choisissez votre appareil », qui ont commencé à contribuer à nos résultats à partir de H2 2015, et (iii) d'une hausse saisonnière des frais de ventes et de marketing en fin du 4ème trimestre.

**Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2016**

	Prévisions 2016
Croissance des produits (rebased)	Jusqu'à 2%
Croissance de l'Adjusted EBITDA (rebased)	Stable
Dépenses d'investissement à imputer, en tant que % des produits	Aux alentours de 23% <sup>(1)</sup>
Free Cash Flow	175.0 à 200.0 millions € <sup>(2)</sup>

(1) Y exclus la comptabilisation des droits de diffusion pour le football belge et le UK Premier League.

(2) En supposant que le paiement de l'impôt dû sur l'exercice 2015 ne se produira pas avant le début de 2017.

### **3.2 Événements survenus après la date du bilan**

Il ne s'est produit, après le 30 septembre 2016, aucun événement significatif nécessitant une modification de l'information financière ou une mention dans le présent communiqué de presse.

## 4 Telenet Group Holding NV – Statistiques d'exploitation consolidés

Pour la période de trois mois se terminant en	septembre 2016	septembre 2015	Variation %
<b>Services d'abonnement</b>			
<b>Maisons raccordables - Réseau Combiné <sup>(13)</sup></b>	2.973.700	2.930.800	1 %
<b>Télévision câblée</b>			
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	297.600	356.200	(16) %
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.731.000	1.703.500	2 %
<b>Total télévision câblée</b>	<b>2.028.600</b>	<b>2.059.700</b>	<b>(2) %</b>
<b>Internet haut débit</b>			
Internet haut débit résidentiel	1.480.300	1.489.400	(1) %
Internet haut débit professionnel	114.000	67.400	69 %
<b>Total internet haut débit <sup>(8)</sup></b>	<b>1.594.300</b>	<b>1.556.800</b>	<b>2 %</b>
<b>Téléphonie fixe</b>			
Téléphonie fixe résidentiel	1.181.600	1.161.600	2 %
Téléphonie fixe professionnel	69.400	42.400	64 %
<b>Total téléphonie fixe <sup>(9)</sup></b>	<b>1.251.000</b>	<b>1.204.000</b>	<b>4 %</b>
<b>Total services d'abonnement (exclus téléphonie mobile) <sup>(14)</sup></b>	<b>4.873.900</b>	<b>4.820.500</b>	<b>1 %</b>
<b>Taux d'attrition <sup>(15)</sup></b>			
Télévision câblée	7,6%	7,0%	
Internet haut débit	7,9%	7,3%	
Téléphonie fixe	8,5%	7,6%	
<b>Relation client</b>			
Clients triple play	1.128.600	1.076.300	5 %
Total relations client <sup>(11)</sup>	2.156.300	2.180.000	(1) %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,26	2,21	2 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11)(12)</sup>	53,5	50,9	5 %

Au cours de 2015, nous avons reclassé 85.000 abonnés résidentiels à l'internet haut débit aux abonnés professionnels à l'internet haut débit, dont 25.100 au T2 2015. Nous avons également reclassé 44.700 abonnés résidentiels de téléphonie fixe aux abonnés professionnels à la téléphonie fixe, dont 24.000 au T2 2015. Nous n'avons pas appliqué ces ajustements de reclassement rétroactivement aux trimestres précédents.

Pour la période de trois mois se terminant en	septembre 2016	septembre 2015	Variation %
<b>Services mobiles</b>			
<b>Téléphonie mobile</b>			
Postpayé	2.078.000	977.200	113 %
Prepayé	942.000	—	— %
<b>Téléphonie mobile</b>	<b>3.020.000</b>	<b>977.200</b>	<b>209 %</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

## 5 Telenet Group Holding NV – États financiers consolidés et abrégés intermédiaires (IFRS UE)

### 5.1 État de résultat global consolidé et abrégé intermédiaire (IFRS UE, non audité)

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2016	2015	Variation %	2016	2015	Variation %
<b>Résultat de la période</b>						
<b>Produits</b>	<b>621,3</b>	<b>461,0</b>	<b>35%</b>	<b>1.799,9</b>	<b>1.359,7</b>	<b>32%</b>
<b>Charges</b>						
Coût des services fournis	(354,4)	(249,9)	42%	(1.021,6)	(748,5)	36%
<b>Bénéfice brut</b>	<b>266,9</b>	<b>211,1</b>	<b>26%</b>	<b>778,3</b>	<b>611,2</b>	<b>27%</b>
Coûts commerciaux et administratifs	(122,3)	(68,5)	79%	(362,0)	(190,5)	90%
<b>Bénéfice opérationnel</b>	<b>144,6</b>	<b>142,6</b>	<b>1%</b>	<b>416,3</b>	<b>420,7</b>	<b>(1%)</b>
Produits financiers	—	0,7	(100%)	0,3	21,4	(99%)
Produit d'intérêt et de change nets	—	0,7	(100%)	0,3	1,6	(81%)
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	—	—	—%	—	19,8	(100%)
Charges financières	(79,2)	(118,8)	(33%)	(326,2)	(218,1)	50%
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(48,4)	(67,8)	(29%)	(192,3)	(187,3)	3%
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(30,8)	(20,2)	52%	(117,0)	—	—%
Perte sur remboursement anticipé de la dette	—	(30,8)	(100%)	(16,9)	(30,8)	(45%)
Charges financières nettes	(79,2)	(118,1)	(33%)	(325,9)	(196,7)	66%
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(0,7)	(1,5)	(53%)	(2,6)	(3,7)	(30%)
<b>Bénéfice avant impôts</b>	<b>64,7</b>	<b>23,0</b>	<b>181%</b>	<b>87,8</b>	<b>220,3</b>	<b>(60%)</b>
Charges d'impôts	(3,5)	(11,9)	(71%)	(46,2)	(84,9)	(46%)
<b>Résultat net de la période</b>	<b>61,2</b>	<b>11,1</b>	<b>451%</b>	<b>41,6</b>	<b>135,4</b>	<b>(69%)</b>
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>						
<b>Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat</b>						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%	—	—	—%
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>
<b>Résultat global de la période</b>	<b>61,2</b>	<b>11,1</b>	<b>451%</b>	<b>41,6</b>	<b>135,4</b>	<b>(69%)</b>
<b>Résultat imputable aux :</b>	<b>61,2</b>	<b>11,1</b>	<b>451%</b>	<b>41,6</b>	<b>135,4</b>	<b>(69%)</b>
Propriétaires de la Société	61,2	11,1	451%	41,6	135,4	(69%)
Intérêts minoritaires	—	—	—%	—	—	—%
<b>Résultat global de la période, imputable aux :</b>	<b>61,2</b>	<b>11,1</b>	<b>451%</b>	<b>41,6</b>	<b>135,4</b>	<b>(69%)</b>
Propriétaires de la Société	61,2	11,1	451%	41,6	135,4	(69%)
Intérêts minoritaires	—	—	—%	—	—	—%

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2016	2015	Variation %	2016	2015	Variation %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	115.485.135	116.301.028		115.949.561	116.495.294	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,53	0,09		0,36	1,16	
Bénéfice dilué par action en €	0,53	0,09		0,36	1,16	
<b>Produits par nature</b>						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	141,0	137,7	2%	425,0	412,6	3%
Internet haut débit	144,1	137,2	5%	426,3	407,8	5%
Téléphonie fixe	61,2	57,3	7%	182,5	169,8	7%
<b>Produits des abonnements liés au câble</b>	<b>346,3</b>	<b>332,2</b>	<b>4%</b>	<b>1.033,8</b>	<b>990,2</b>	<b>4%</b>
Téléphonie mobile	155,6	54,3	187%	413,0	153,2	170%
<b>Total des produits des abonnements</b>	<b>501,9</b>	<b>386,5</b>	<b>30%</b>	<b>1.446,8</b>	<b>1.143,4</b>	<b>27%</b>
Services aux entreprises	29,7	29,2	2%	90,3	87,6	3%
Autres	89,7	45,3	98%	262,8	128,7	104%
<b>Total des produits</b>	<b>621,3</b>	<b>461,0</b>	<b>35%</b>	<b>1.799,9</b>	<b>1.359,7</b>	<b>32%</b>
<b>Charges par nature</b>						
Coûts d'exploitation du réseau	(39,7)	(17,0)	134%	(104,6)	(51,0)	105%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnexion et autres)	(153,2)	(106,4)	44%	(445,0)	(313,9)	42%
Frais de personnel	(63,4)	(43,3)	46%	(187,5)	(130,4)	44%
Coûts des ventes et frais de marketing	(21,5)	(17,4)	24%	(68,9)	(48,4)	42%
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(9,1)	(11,5)	(21%)	(35,1)	(29,0)	21%
Autres coûts indirects	(39,1)	(22,6)	73%	(111,0)	(62,8)	77%
Gains (coûts) de restructuration	(2,3)	(0,1)	N.M.	(2,1)	0,4	N.M.
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,7)	(2,3)	(70%)	(7,1)	(6,4)	11%
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(3,3)	(1,9)	74%	(8,0)	(8,6)	(7%)
Amortissements et dépréciations	(92,6)	(67,8)	37%	(265,8)	(201,8)	32%
Amortissements	(41,8)	(18,7)	124%	(113,5)	(53,4)	113%
Amortissements sur droits de diffusion	(12,5)	(10,0)	25%	(38,4)	(34,8)	10%
Résultat de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	2,5	0,6	317%	3,4	1,1	209%
<b>Total des charges</b>	<b>(476,7)</b>	<b>(318,4)</b>	<b>50%</b>	<b>(1.383,6)</b>	<b>(939,0)</b>	<b>47%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

## 5.2 Flux de trésorerie consolidé et abrégé intermédiaire (IFRS UE, non audité)

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au 30 septembre			Pour la période de neuf mois se terminant au 30 septembre		
	2016	2015	Variation %	2016	2015	Variation %
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>						
Bénéfice (perte) de la période	61,2	11,1	451%	41,6	135,4	(69%)
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	146,7	96,0	53%	416,6	288,5	44%
Variation des fonds de roulement et autres	16,6	6,7	148%	(21,4)	39,7	N.M.
Impôts sur le résultat	3,5	11,9	(71%)	46,2	84,9	(46%)
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	48,4	67,1	(28%)	192,0	185,7	3%
Perte nette (gain net) sur instruments financiers dérivés	30,8	20,2	52%	117,0	(19,8)	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	—	30,8	(100%)	16,9	30,8	(45%)
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(73,9)	(73,7)	—%	(198,6)	(169,3)	17%
Impôts payés	—	—	—%	(92,0)	(77,6)	19%
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>	<b>233,3</b>	<b>170,1</b>	<b>37%</b>	<b>518,3</b>	<b>498,3</b>	<b>4%</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(64,1)	(47,1)	36%	(185,3)	(164,2)	13%
Acquisition d'actifs incorporels	(58,2)	(40,9)	42%	(163,4)	(102,2)	60%
Acquisition des autres investissements	—	—	—%	(1,8)	—	—%
Acquisition de et prêts aux entités mises en équivalence	—	0,2	(100%)	(0,5)	(59,6)	(99%)
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	—	—	—%	(1.180,6)	—	—%
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	0,7	0,5	40%	3,9	2,4	63%
Acquisition de droits de diffusion pour revente	(0,1)	(2,1)	(95%)	(0,3)	(2,1)	(86%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	0,1	2,1	(95%)	0,3	2,1	(86%)
<b>Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement</b>	<b>(121,6)</b>	<b>(87,3)</b>	<b>39%</b>	<b>(1.527,7)</b>	<b>(323,6)</b>	<b>372%</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>						
Remboursement de prêts et emprunts	(115,0)	(500,0)	(77%)	(1.112,0)	(500,0)	122%
Produits de la levée de prêts et emprunts	30,0	530,0	(94%)	1.986,6	530,0	275%
Rachat d'actions propres	(7,8)	(10,0)	(22%)	(47,8)	(50,0)	(4%)
Vente d'actions propres	—	0,1	(100%)	—	1,6	(100%)
Paiement pour cessation anticipée de contrats des instruments financiers dérivés	—	—	—%	(10,7)	—	—%
Paiement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	—	—	—%	(9,9)	—	—%
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(0,4)	—	—%	(28,2)	—	—%
Autres (y inclus engagements de leasing)	(11,8)	(38,6)	(69%)	(23,0)	(49,2)	(53%)
<b>Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement</b>	<b>(105,0)</b>	<b>(18,5)</b>	<b>468%</b>	<b>755,0</b>	<b>(67,6)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents de</b>						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	16,2	231,9	(93%)	277,3	189,1	47%
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	22,9	296,2	(92%)	22,9	296,2	(92%)
<b>Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents</b>	<b>6,7</b>	<b>64,3</b>	<b>(90%)</b>	<b>(254,4)</b>	<b>107,1</b>	<b>N.M.</b>

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au 30 septembre			Pour la période de neufs mois se terminant au 30 septembre		
	2016	2015	Variation %	2016	2015	Variation %
<b>Free Cash Flow</b>						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	233,3	170,1	37%	518,3	498,3	4%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	1,1	1,7	(35%)	9,6	3,6	167%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(64,1)	(47,1)	36%	(185,3)	(164,2)	13%
Acquisition d'actifs incorporels	(58,2)	(40,9)	42%	(163,4)	(102,2)	60%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,5)	(0,5)	—%	(1,4)	(1,4)	—%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(4,2)	(3,2)	31%	(11,1)	(8,9)	25%
<b>Free Cash Flow</b>	<b>107,4</b>	<b>80,1</b>	<b>34%</b>	<b>166,7</b>	<b>225,2</b>	<b>(26%)</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

### 5.3 Bilan consolidé et abrégé intermédiaire (IFRS UE, non audité)

(en millions €)	30 septembre 2016	31 décembre 2015	Variation
<b>Actif</b>			
<b>Actifs non courants :</b>			
Immobilisations corporelles	1.996,3	1.411,9	584,4
Goodwill	1.555,6	1.241,8	313,8
Autres immobilisations incorporelles	727,9	241,1	486,8
Actifs d'impôt différé	162,8	108,5	54,3
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	55,4	57,7	(2,3)
Autres investissements	1,8	—	1,8
Instruments financiers dérivés	—	7,6	(7,6)
Créances commerciales	4,6	4,7	(0,1)
Autres actifs	12,8	13,2	(0,4)
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>4.517,2</b>	<b>3.086,5</b>	<b>1.430,7</b>
<b>Actifs courants :</b>			
Stocks	22,4	19,3	3,1
Créances commerciales	201,5	145,9	55,6
Autres actifs courants	152,3	68,6	83,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	22,9	277,3	(254,4)
Instruments financiers dérivés	7,7	0,9	6,8
<b>Total des actifs courants</b>	<b>406,8</b>	<b>512,0</b>	<b>(105,2)</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>4.924,0</b>	<b>3.598,5</b>	<b>1.325,5</b>
<b>Capitaux propres et passifs</b>			
<b>Capitaux propres :</b>			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	961,3	1.001,3	(40,0)
Perte reportée	(2.183,1)	(2.224,9)	41,8
Réévaluations	(9,3)	(9,3)	—
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société</b>	<b>(1.218,3)</b>	<b>(1.220,1)</b>	<b>1,8</b>
Intérêts minoritaires	16,5	16,7	(0,2)
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>(1.201,8)</b>	<b>(1.203,4)</b>	<b>1,6</b>
<b>Passifs non courants :</b>			
Emprunts et dettes financiers	4.534,6	3.683,3	851,3
Instruments financiers dérivés	154,4	57,8	96,6
Produits différés	1,0	0,6	0,4
Passifs d'impôt différé	160,2	124,5	35,7
Autres dettes	100,4	59,1	41,3
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>4.950,6</b>	<b>3.925,3</b>	<b>1.025,3</b>
<b>Passifs courants :</b>			
Emprunts et autres passifs financiers	122,0	110,6	11,4
Dettes fournisseurs	151,8	133,5	18,3
Charges à imputer et autres passifs courants	552,8	350,2	202,6
Produits différés	100,3	73,6	26,7
Instruments financiers dérivés	11,1	6,2	4,9
Passif d'impôt courant	237,2	202,5	34,7
<b>Total des passifs courants</b>	<b>1.175,2</b>	<b>876,6</b>	<b>298,6</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6.125,8</b>	<b>4.801,9</b>	<b>1.323,9</b>
<b>Total des capitaux propres et des passifs</b>	<b>4.924,0</b>	<b>3.598,5</b>	<b>1.325,5</b>

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et de neuf mois se terminant le 30 septembre 2016, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant les produits et l'Adjusted EBITDA de BASE avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois et de neuf mois se terminant le 30 septembre 2015 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et de neuf mois se terminant le 30 septembre 2016 (BASE est entièrement 'rebased' depuis le 11 février 2016). Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous nous sommes basés ne contiennent pas d'erreurs non relevées. Par ailleurs, les chiffres de croissance 'rebased' ne sont pas nécessairement indicatifs des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous aurions réalisé si ces transactions s'étaient déroulées aux dates prises en compte pour le calcul de nos montants 'rebased', ni des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous réaliserons dans le futur. Les chiffres de croissance 'rebased' sont présentés en tant que base pour l'évaluation des chiffres de croissance sur une base comparable, et non en tant que critère pour nos résultats financiers pro forma.
- (2) Dans les contrats '**Choose Your Device**', qui incluent des contrats séparés pour le smartphone et le temps de connexion ('airtime'), Telenet reprend en principe, à la livraison du smartphone, le prix de vente dans les 'Autres produits', que le smartphone ait déjà été payé ou qu'il soit payé à tempérament. Les revenus liés au temps de connexion sont repris dans les produits provenant des abonnements de téléphonie mobile. Avant le lancement du programme 'Choose Your Device' en juillet 2015, les smartphones étaient généralement proposés aux clients sur une base subsidiée. En conséquence, les revenus provenant du smartphone étaient uniquement comptabilisés en aval pour le montant perçu lors de la vente, et les montants mensuels reçus tant pour le smartphone que pour le temps de connexion étaient repris sur la durée du contrat dans les produits provenant des abonnements de téléphonie mobile. Les frais de smartphone liés au programme 'Choose Your Device' sont passés en charge au moment de la vente.
- (3) **L'EBITDA** est défini comme étant le bénéfice avant les charges financières nettes, la part dans le résultat des participations consolidées par mise en équivalence, les impôts sur le résultat, les amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles et les dépréciations. **L'Adjusted EBITDA** est défini comme étant l'EBITDA avant les rémunérations à base d'actions et les coûts de restructuration et avant les charges et produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements, réussis ou non. Les charges ou produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements comprennent (i) les bénéfices et pertes sur la cession d'actifs immobilisés, (ii) les frais de due diligence, coûts juridiques, frais de conseil et autres frais de tiers qui se rapportent directement aux efforts de la Société en vue d'acquiescer ou de céder un intérêt de contrôle dans des entreprises et (iii) les autres éléments en rapport avec l'acquisition, comme les gains et les pertes sur le règlement d'une contrepartie conditionnelle. L'Adjusted EBITDA est utilisé par la direction en tant que critère supplémentaire pour les performances sous-jacentes de la Société et ne peut être utilisé en remplacement des critères IFRS-UE qui donnent une indication des performances de la Société, mais doit être utilisé en association avec le critère IFRS-UE le plus directement comparable. Le Tableau 1 à la page 13 établit la correspondance entre ce critère et le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (4) Nous entendons par '**dépenses d'investissement à imputer**' les investissements en immobilisations corporelles et incorporelles, y compris les investissements dans le cadre de contrats de location-financement et autres contrats de financement, tels qu'ils sont présentés sur une base d'imputation dans l'état consolidé de la position financière de la Société.
- (5) Il faut entendre par '**Free Cash Flow**' le flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles poursuivies de la Société, plus (i) les paiements en numéraire de dépenses de tiers directement liées aux acquisitions et désinvestissements réussis ou non et (ii) les coûts financés par un tiers, moins (i) les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles des activités opérationnelles poursuivies de la Société, (ii) les remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs, (iii) les remboursements en capital sur les contrats de location-financement (à l'exception des contrats liés au réseau qui ont été repris à la suite d'acquisitions) et (iv) les remboursements en capital sur les contrats de location supplémentaires liés aux réseaux suite à une acquisition, tels que repris, dans chaque cas, dans le tableau des flux de trésorerie consolidé de la Société. Le flux de trésorerie disponible est utilisé par la direction en tant que critère supplémentaire pour la capacité de la Société de rembourser ses dettes et de financer de nouvelles opportunités d'investissement et ne peut être utilisé en remplacement des critères IFRS-UE qui donnent une indication des performances de la Société, mais doit être utilisé en association avec le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (6) Un **abonné à la télédistribution de base** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui, via un signal vidéo analogique ou numérique sur le Réseau Combiné, reçoit le service vidéo de Telenet sans abonnement à un service mensuel récurrent nécessitant l'usage d'une technologie d'encryptage. La technologie d'encryptage comprend les smart cards et autres technologies intégrées ou virtuelles utilisées par Telenet pour fournir son offre de services améliorée. Telenet compte les unités génératrices de revenus sur la base du nombre d'immeubles. Un abonné avec plusieurs raccordements dans un même immeuble est donc comptabilisé comme une seule unité génératrice de revenus. Un abonné avec deux maisons qui a, pour chacune de ces maisons, un abonnement au service de télévision câblée de Telenet, est comptabilisé comme deux unités génératrices de revenus.
- (7) Un **abonné à la télévision Premium** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui, via un signal vidéo numérique sur le Réseau Combiné, reçoit le service de télévision câblée de Telenet sur la base d'un abonnement à un service mensuel récurrent nécessitant l'usage d'une technologie d'encryptage. Les abonnés à la télévision Premium sont comptés sur la base du nombre d'immeubles. Ainsi, un abonné qui dispose d'un ou plusieurs boîtiers décodeurs et qui reçoit le service de télévision câblée de Telenet dans un seul et même immeuble est en principe compté comme un seul abonné. Un abonné à la télévision Premium n'est pas compté parmi les abonnés à la télédistribution de base. À mesure que des clients Telenet passent de l'offre de base à l'offre Premium de télévision par câble, Telenet fait état d'une diminution du nombre d'abonnés à l'offre de base équivalente à l'augmentation du nombre d'abonnés à l'offre Premium.
- (8) Un **abonné internet** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui reçoit des services internet sur le Réseau Combiné.
- (9) Un **abonné à la téléphonie fixe** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui reçoit des services de téléphonie fixe sur le Réseau Combiné. Les abonnés à la téléphonie fixe n'incluent aucun abonné à la téléphonie mobile.

- (10) Le nombre d'**abonnés à la téléphonie mobile** représente le nombre de cartes SIM actives qui sont en usage, et non le nombre de services fournis. Si par exemple un abonné à la téléphonie mobile dispose à la fois d'un plan data et d'un plan vocal pour un smartphone, cette personne est considérée comme un seul abonné à la téléphonie mobile. Un abonné avec un plan vocal et un plan data pour un smartphone et un plan data pour un ordinateur portable (via un dongle) est cependant compté comme deux abonnés à la téléphonie mobile. Après 90 jours d'inactivité, les clients qui ne paient aucun montant mensuel récurrent ne sont plus repris dans le nombre des abonnés à la téléphonie mobile.
- (11) **Une relation client** est un client qui reçoit au moins un des services télé, internet ou téléphonie fixe de Telenet et que Telenet compte comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la quantité de services auxquels il est abonné. Les relations clients sont en principe comptées sur la base du nombre d'immeubles. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est en principe comptée comme deux relations clients. Telenet ne compte pas comme relations clients les clients qui utilisent uniquement les services de téléphonie mobile de Telenet.
- (12) **Le revenu moyen par relation client** fait référence aux revenus mensuels moyens provenant des abonnements par relation client moyenne et est calculé en divisant les revenus mensuels moyens provenant des abonnements (hors revenus de la téléphonie mobile, services aux entreprises, interconnexion, redevances de transport et distribution, vente de smartphones et frais d'installation) pour la période en question, par le nombre moyen de relations clients au début et à la fin de la période.
- (13) **Les maisons raccordables** sont les habitations, unités d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou unités dans un immeuble commercial qui peuvent, sans extension matérielle de la centrale de distribution, être raccordées au Réseau Combiné. Le nombre de maisons raccordables est basé sur les données du recensement, lesquelles peuvent changer en fonction des révisions de ces données ou sur la base de nouveaux résultats de recensement.
- (14) **Une unité génératrice de revenus** est un abonné individuel à la télédistribution de base, un abonné individuel à la télévision Premium, un abonné internet individuel ou un abonné individuel à la téléphonie fixe. Une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial peut inclure une ou plusieurs unités génératrices de revenus. Si par exemple un client particulier est abonné à l'offre Premium de télévision par câble de Telenet, au service de téléphonie fixe et à l'internet haut débit, ce client représente trois unités génératrices de revenus. Le nombre total d'unités génératrices de revenus est la somme du nombre d'abonnés à la télédistribution de base, à la télévision Premium, à l'internet et à la téléphonie fixe. Le nombre d'unités génératrices de revenus est compté, d'une manière générale, sur la base du nombre d'immeubles, de sorte que pour un service déterminé, un immeuble déterminé ne soit pas compté comme étant plus d'une unité génératrice de revenus. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est par contre comptée comme deux unités génératrices de revenus pour le service en question. Chaque service câble, internet ou téléphonie fixe inclus dans un pack de produits est compté comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la nature de la remise pack ou de la promotion éventuelle. Les abonnés non payants sont comptés comme des abonnés pendant la période au cours de laquelle ils reçoivent un service gratuit par le biais d'une promotion. Certains de ces abonnés renoncent au terme de cette période gratuite. Les services qui sont offerts gratuitement de manière prolongée (p. ex. aux VIP ou aux travailleurs) ne sont, en principe, pas comptés comme unités génératrices de revenus. Les abonnements aux services de téléphonie mobile ne sont pas repris dans le nombre d'unités génératrices de revenus communiqué à l'extérieur.
- (15) **Le taux d'attrition** représente le pourcentage de clients qui résilient leur abonnement. La moyenne mobile annuelle est calculée en divisant le nombre de désabonnements au cours des 12 derniers mois par le nombre moyen de relations clients. Pour le calcul du taux d'attrition, on considère qu'il y a eu désabonnement dès lors que le client ne reçoit plus aucun service de la part de Telenet et doit restituer le matériel de Telenet. Le passage partiel vers un produit inférieur, ce qui est généralement appliqué pour encourager les clients à payer une facture en souffrance afin d'éviter qu'il soit mis fin à tous les services, n'est pas considéré comme un désabonnement dans le calcul du taux d'attrition de Telenet. De même, les clients qui déménagent à l'intérieur de la zone câblée de Telenet et les clients qui passent à des services supérieurs ou inférieurs ne sont pas considérés comme des désabonnements dans le calcul du taux d'attrition.
- (16) Le calcul du **revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile** ne prenant pas en compte les revenus d'interconnexion, concerne le revenu mensuel moyen provenant de la téléphonie mobile par abonné actif à la téléphonie mobile et est obtenu en divisant les revenus mensuels moyens provenant de la téléphonie mobile (hors frais d'activation, produits de la vente de smartphones et frais de mise en demeure) pour une période déterminée par le nombre moyen d'abonnés actifs à la téléphonie mobile au début et à la fin de la période. Pour le calcul du revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile prenant en compte les revenus d'interconnexion, on ajoute au numérateur, dans le calcul ci-dessus, le montant des revenus d'interconnexion au cours de la période.
- (17) **Le ratio de dette nette** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2015 modifiée, c.-à-d. en divisant la dette nette totale, à l'exclusion (i) des prêts d'actionnaires subordonnés, (ii) des éléments d'endettement activés sous les indemnités de clientèle et d'annuités, (iii) de tout contrat de location-financement conclu le 1er août 2007 ou avant cette date, et (iv) de toute dette dans le cadre de la location du réseau conclue avec les intercommunales pures jusqu'à un montant maximum de 195,0 millions €, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

**Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes** – Telenet donnera, le 27 octobre 2016 à 15:00 h (heures de Bruxelles), une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

#### Contacts

Relations avec les investisseurs:	Rob Goyens	<a href="mailto:rob.goyens@telenetgroup.be">rob.goyens@telenetgroup.be</a>	Téléphone: +32 15 333 054
	Thomas Deschepper	<a href="mailto:thomas.deschepper@telenetgroup.be">thomas.deschepper@telenetgroup.be</a>	Téléphone: +32 15 366 645
Relations presse et médias:	Stefan Coenjaerts	<a href="mailto:stefan.coenjaerts@telenetgroup.be">stefan.coenjaerts@telenetgroup.be</a>	Téléphone: +32 15 335 006

**À propos de Telenet** – Telenet est un fournisseur de premier plan de services médias et télécoms. Telenet se spécialise dans la fourniture de la télévision par câble, de l'Internet à grande vitesse et de services de téléphonie fixe et mobile, principalement à destination de clients particuliers en Flandre et à Bruxelles. Sous la marque Telenet Business, Telenet fournit en outre des services à des clients professionnels partout en Belgique. Telenet est coté sur Euronext Brussels sous le symbole TNET et est repris dans l'indice BEL 20.

**Informations complémentaires** – Des informations complémentaires concernant Telenet et ses produits peuvent être obtenues sur son site web <http://www.telenet.be>. D'autres informations relatives aux données opérationnelles et financières figurant dans le présent document peuvent être téléchargées dans la partie du site destinée aux investisseurs. Le rapport annuel consolidé 2015 de Telenet ainsi que les états financiers consolidés résumés non audités et des présentations liées aux résultats financiers de la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 2016 sont disponibles dans la partie du site de Telenet destinée aux investisseurs (<http://investors.telenet.be>).

**Déclaration de 'Safe Harbor' en vertu du 'Private Securities Litigation Reform Act' américain de 1995** – Certaines déclarations incluses dans le présent document constituent des 'forward-looking statements' (déclarations prospectives) au titre du Private Securities Litigation Reform Act américain de 1995. Des mots ou expressions tels que « croire », « s'attendre », « devoir », « avoir l'intention de », « projeter », « faire dans le futur », « estimer », « position », « stratégie » et expressions similaires identifient ces déclarations prospectives relatives à nos perspectives financières et opérationnelles, nos prévisions de croissance, nos lancements de stratégie, de produits ou de réseaux, et l'impact attendu de l'acquisition de BASE sur nos activités et performances financières conjointes et sont sujets à certains risques connus et inconnus, incertitudes et autres facteurs qui peuvent avoir pour effet que nos résultats, performances, accomplissements ou résultats sectoriels réels soient significativement différents des résultats envisagés, projetés, prévus, estimés ou contenus dans les budgets, que ceux-ci soient implicites ou explicites. Ces facteurs comprennent de possibles développements préjudiciables affectant nos liquidités ou résultats opérationnels ; des événements préjudiciables de nature concurrentielle, économique ou réglementaire ; des paiements substantiels au titre de notre dette et autres obligations contractuelles ; notre aptitude à financer et exécuter notre plan d'affaires ; notre aptitude à générer des liquidités en suffisance afin de procéder aux paiements au titre de notre dette ; les fluctuations des taux d'intérêts et des devises ; l'impact de nouvelles opportunités commerciales nécessitant des investissements préalables significatifs ; notre aptitude à attirer de nouveaux clients et à retenir les clients existants et à accroître notre pénétration globale du marché ; notre aptitude à concurrencer d'autres sociétés de communications ou de distribution de contenu ; notre aptitude à garder les contrats qui sont indispensables à nos opérations ; notre aptitude à répondre adéquatement aux avancées technologiques ; notre aptitude à développer et maintenir des sauvegardes de nos systèmes critiques ; notre aptitude à poursuivre le développement de réseaux, placer des installations, obtenir et conserver les agréments et accords gouvernementaux requis et financer la construction et le développement dans les temps prévus, à un coût raisonnable et à des conditions satisfaisantes ; notre capacité d'influencer ou de répondre de façon efficace à de nouvelles lois ou réglementations ; notre aptitude à procéder à des investissements créateurs de valeur et notre aptitude à maintenir ou augmenter les distributions aux actionnaires dans le futur. Nous ne sommes aucunement tenus d'actualiser les déclarations prospectives contenues dans ce communiqué aux fins de refléter les résultats réels, les modifications aux postulats ou les changements au niveau des facteurs qui influencent ces déclarations.

**Information financière** – Les états financiers consolidés de Telenet Group Holding de et pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2015 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société.

**Critères non-GAAP** – 'Adjusted EBITDA' et 'Free Cash Flow' sont des critères non-GAAP au sens de la 'Regulation G' de la Securities and Exchange Commission américaine. Pour les définitions et les rapprochements y afférents, nous renvoyons à la partie 'Investor Relations' sur le site internet de Liberty Global plc (<http://www.libertyglobal.com/>). Liberty Global plc est l'actionnaire de contrôle de la Société.

**Ce document a été autorisé à la publication le 27 octobre 2016 à 7.00 h, heure de Bruxelles.**