



Résultats annuels 2017

Dépassement des prévisions pour l'exercice 2017, Telenet étant en bonne voie pour atteindre le TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) remanié à moyen terme pour la période 2015-2018, avec un objectif de 6-7% contre 5-7% initialement.

Succès persistant pour nos forfaits convergents tout-en-un « WIGO » suite au remaniement de juin 2017 avec un apport net de 38.500 abonnés au 4^e trimestre 2017 jusqu'à presque 304.000 abonnés en dépit d'un marché concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel.

Intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet, avec un taux de réalisation de 90% fin 2017. Partenariat MVNO de 5 ans avec l'opérateur de câble VOO.

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, 13 février 2018 – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour les douze mois se terminant le 31 décembre 2017. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

FAITS MARQUANTS

- Chiffre d'affaires⁽²⁾ de 2.528,1 millions € pour l'exercice 2017 (+4% en glissement annuel), impacté par l'acquisition de BASE et SFR Belux et la vente d'Ortel. Notre chiffre d'affaires sur base remaniée⁽¹⁾ pour l'exercice 2017 a augmenté de 1% en glissement annuel, avec une contribution croissante de notre activité wholesale et une hausse des abonnements au câble et des revenus B2B, partiellement contrebalancées par une baisse des revenus provenant de la téléphonie mobile et des combinés et par des effets défavorables d'ordre réglementaire. Chiffre d'affaires de 643,8 millions € au 4^e trimestre 2017, en hausse de 2% en glissement annuel sur une base rapportée, ce chiffre incluant la contribution de SFR Belux pour le trimestre entier, et en hausse de 1% sur une base remaniée
- Le nombre d'abonnés aux services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe affiche, en chiffres nets, une légère augmentation en glissement trimestriel au 4^e trimestre 2017, malgré un environnement toujours hautement concurrentiel et un trimestre intensif sur le plan promotionnel, ceci sous l'effet de nos promotions et campagnes de marketing attractives de fin d'année.
- Solide croissance du nombre d'abonnés en postpayé au 4^e trimestre 2017 (+43.800) grâce à nos forfaits « WIGO » et à une demande accrue pour le nouveau portefeuille postpayé de BASE, si bien que le postpayé représente aujourd'hui environ 82% de notre clientèle mobile active.
- Bénéfice net de 113,8 millions € sur l'exercice 2017, contre 41,6 millions € en 2016. Le bénéfice net de l'exercice 2017 a été influencé par (i) l'augmentation de l'Adjusted EBITDA, telle qu'évoquée ci-après, (ii) un gain de change hors trésorerie de 245,5 millions € sur notre dette libellée en USD, (iii) une perte hors trésorerie de 243,0 millions € sur nos produits dérivés, (iv) une perte de 76,0 millions € sur l'extinction de dettes à la suite de certains refinancements et (v) l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO comme indiqué précédemment, entraînant une charge de restructuration de 29,2 millions € au 3^e trimestre 2017.
- Adjusted EBITDA⁽³⁾ de 1.209,9 millions € pour l'exercice 2017, soit +8% en glissement annuel sur une base rapportée et +6% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'Adjusted EBITDA a été principalement soutenue par (i) la baisse des coûts liés aux ventes de combinés et aux subsides, (ii) la baisse des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO, (iii) la diminution des frais d'intégration et de transformation par rapport à l'exercice précédent et (iv) la maîtrise généralisée persistante de nos frais généraux, entraînant une augmentation de notre marge de 240 points de base en glissement annuel sur une base remaniée. Adjusted EBITDA de 298,7 millions € au 4^e trimestre 2017, soit +9% en glissement annuel sur une base remaniée.
- Les dépenses d'investissement à imputer⁽⁴⁾ de 729,2 millions € sur l'exercice 2017 reflétaient la comptabilisation des droits de retransmission du football belge pour les trois saisons à compter de la saison 2017-2018. Si l'on exclut cet impact, les dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 25% de notre chiffre d'affaires, ceci reflétant une hausse des investissements dans le réseau.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

- Les flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et affectés aux activités de financement ont atteint respectivement 831,6 millions €, 841,0 millions € et 50,7 million € pour l'exercice 2017. Flux de trésorerie disponibles ajustés⁽⁵⁾ de 381,8 millions € pour l'exercice 2017, en hausse de 44% en glissement annuel (4e trimestre 2017 : 36,4 millions €), alors que nos prévisions étaient de 350,0-375,0 millions €.
- Pour 2018, nous visons une saine croissance financière avec une croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) remanié de 7-8% se traduisant par une amélioration du TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) à 6-7% sur la période 2015-2018, contre 5-7% initialement. Avec une évolution stable du chiffre d'affaires, nous prévoyons que les dépenses d'investissement à imputer représenteront environ 26% de notre chiffre d'affaires en 2018, entraînant un solide flux de trésorerie disponible ajusté^(b) de 400,0-420,0 millions € en 2018.
- Le conseil d'administration a redéfini le cadre du ratio de levier de la Société en fixant le cadre sur un levier net total⁽¹⁷⁾ à 3,5x-4,5x (31 décembre 2017 : 3,9x). Le conseil d'administration a considéré plusieurs formes de rémunération des actionnaires dans le contexte du résultats annuels de la Société, son bilan et son ratio de levier. Jusqu'à présent, le conseil d'administration n'a pas décidé sur une ou autre forme de distribution sauf en ce qui concerne le programme de rachat d'actions 2018. Le conseil d'administration continuera d'étudier des distributions aux actionnaires potentielles dans le cours de l'année. Pour ce moment, le conseil d'administration a approuvé un nouveau programme de rachat d'actions de maximum 75,0 million €, à parti d'aujourd'hui.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2018 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

Pour la période de douze mois se terminant au 31 décembre	2017	2016	Variation %
CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)			
Produits ⁽²⁾	2.528,1	2.429,1	4 %
Résultat opérationnel	449,6	485,4	(7)%
Bénéfice net de la période	113,8	41,6	174 %
Marge bénéfice net	4,5%	1,7%	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,97	0,36	169 %
Bénéfice dilué par action en €	0,97	0,36	169 %
Adjusted EBITDA ⁽³⁾	1.209,9	1.117,1	8 %
Marge Adjusted EBITDA	47,9%	46,0%	
Dépenses d'investissement à imputer ⁽⁴⁾	729,2	626,8	16 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	28,8%	25,8%	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	831,6	749,1	11 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(841,0)	(1.660,2)	(49)%
Flux net de trésorerie générés par les activités de financement	(50,7)	733,0	N.M.
Adjusted Free Cash Flow ⁽⁵⁾	381,8	265,8	44 %
CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS			
Télévision câblée	2.031.300	2.017.500	1 %
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	244.700	284.600	(14)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.786.600	1.732.900	3 %
Internet haut débit ⁽⁸⁾	1.674.100	1.601.700	5 %
Téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.302.600	1.255.400	4 %
Téléphonie mobile ⁽¹⁰⁾	2.803.800	2.991.900	(6)%
Postpayé	2.288.600	2.111.100	8 %
Prépayé	515.200	880.800	(42)%
Clients triple play	1.185.200	1.134.100	5 %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,29	2,27	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	54,7	53,4	2 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

« Quand je vois ce que nous avons accompli en 2017 chez Telenet, je suis à la fois ravi et très enthousiaste. Le fil rouge de tout ce que nous faisons est de fournir en permanence à nos clients un produit et une prestation exceptionnels, et les grandes réalisations de 2017 en témoignent. Pour commencer, nous avons remanié tous nos packs convergents tout-en-un « WIGO » en juin de l'an dernier, avec des allocations de données mobiles plus élevées qui peuvent être partagées entre différentes SIM au sein de la famille ou de l'entreprise. Le résultat est que la croissance nette des clients abonnés à nos packs « WIGO » est restée soutenue au 4e trimestre (+38.500), nous permettant d'atteindre un total de 303.600 clients fin 2017. Dans l'espace mobile, nous avons lancé une nouvelle offre BASE postpayée en septembre, la première en Belgique à s'adapter automatiquement aux habitudes de consommation du client, répondant ainsi à un besoin essentiel du client, à savoir la maîtrise totale de son budget et la transparence. Les améliorations ci-dessus se sont traduites par un afflux net de 43.800 abonnés en postpayé au 4e trimestre, pour atteindre près de 2,3 millions d'abonnés en postpayé au 31 décembre 2017. Dans l'ensemble, la croissance nette du nombre d'abonnés aux services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe s'est légèrement améliorée au 4e trimestre 2017 en glissement trimestriel, malgré un environnement toujours hautement concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel, ceci grâce à nos campagnes de marketing attractives et à nos promotions temporaires.

Au-delà de notre ambition de fournir, dans notre zone de couverture, les solutions de connectivité les plus rapides et les plus fiables aux consommateurs et aux entreprises - que ce soit à la maison, au bureau ou en déplacement -, nous voulons aussi faire bénéficier nos clients d'une expérience totale et sans faille en matière de divertissements. Dans un monde où la convergence entre connectivité et divertissement va croissant, nous avons acquis en février 2015 une participation de 50% dans la société de médias locaux De Vijver Media, procurant un ballon d'oxygène à l'écosystème des médias locaux en nous engageant à développer la production de contenus locaux exclusifs après le lancement réussi de « Chaussée d'Amour ». Je suis aussi très enthousiaste sur le fait que notre app OTT 'Yelo Play' est désormais largement disponible sur les réseaux sans fil, et plus uniquement via la WiFi. Quant aux sports, nous avons lancé récemment notre plateforme OTT « Play Sports GO! », étendant ainsi de manière substantielle notre offre de chaînes de télé sportives payantes au-delà de notre actuelle franchise sur le câble.

Tout cela n'est réalisable qu'en s'appuyant sur un réseau intégré solide et à la pointe de la technologie. Quand je vois ce qui a été accompli en 2017, je suis particulièrement ravi des progrès réalisés par les équipes techniques dans la modernisation des infrastructures, fixes comme mobiles, et la pose des fondements du réseau convergent du futur. Le « Grote Netwerf », notre programme de modernisation du réseau HFC, avait atteint environ 67% des nœuds du réseau fin 2017 et fournira des vitesses de téléchargement égales ou supérieures à 1 Gbps, ce qui constituera un réel soutien pour l'économie numérique en Flandre et à Bruxelles. Et tout récemment, nous avons commencé la mise à niveau de portions du réseau SFR Belux récemment acquis afin de pouvoir capter pleinement les 16 millions € de synergies extrapolées annuelles prévues d'ici 2021. La modernisation de notre réseau mobile récemment acquis a bien progressé également et constituera un important catalyseur de synergies avec la migration de nos clients Full MVNO du réseau loué Orange Belgium vers notre propre réseau. Fin 2017, nous avons mis à niveau avec succès environ 87% de nos 2.800 sites macro et déployé quelque 210 nouveaux sites. Ce faisant, nous avons réussi à accélérer l'intégration de nos clients Full MVNO, avec près de 90% réalisés fin 2017, l'achèvement complet de l'intégration d'ici la fin du 1er trimestre de cette année étant en bonne voie. Grâce aux progrès notables réalisés dans l'extension de notre réseau mobile sur tout le territoire belge, nous pouvons nous engager dans de nouveaux partenariats commerciaux MVNO, comme ce fut le cas récemment avec la signature d'un nouvel accord pour cinq ans avec le câblo-opérateur wallon VOO.

Sur le plan financier, nous avons à nouveau réalisé nos prévisions pour l'exercice et nous sommes sur les rails pour atteindre notre TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) à moyen terme, comme indiqué lors de notre Capital Markets Day 2016 et comme nous le soulignons encore ci-après. Le conseil d'administration a redéfini le cadre du ratio de levier de la Société en maintenant le cadre sur un levier net total à 3,5x-4,5x (31 décembre 2017 : 3,9x). Le conseil d'administration a considéré plusieurs formes de rémunération des actionnaires dans le contexte des résultats annuels de la Société, son bilan et son ratio de levier. Jusqu'à présent, le conseil d'administration n'a pas décidé sur une ou autre forme de distribution sauf en ce qui concerne le programme de rachat d'actions 2018. Le conseil d'administration continuera d'étudier des distributions aux actionnaires potentielles dans le cours de l'année. Pour ce moment, le conseil d'administration a approuvé un nouveau programme de rachat d'actions de maximum 75,0 million €, à parti d'aujourd'hui.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

Birgit Conix, Chief Financial Officer de Telenet, commente comme suit les résultats publiés :

« Je suis heureuse que nous ayons dépassé nos prévisions pour l'exercice 2017 sur tous les critères, en dépit de l'environnement exigeant dans lequel nous opérons. Notre chiffre d'affaires pour l'exercice 2017 a atteint un peu plus de 2,5 milliards €, un chiffre en hausse de 4% en glissement annuel sur une base rapportée et influencé principalement par des mouvements non organiques liés aux acquisitions de BASE et SFR Belux et à la vente d'Ortel. Sur une base remaniée, ce qui est plus représentatif de notre taux de croissance sous-jacent, nous avons réalisé en 2017 un chiffre d'affaires en hausse de 1% en glissement annuel, alors que nos prévisions tablaient sur une évolution stable du chiffre d'affaires sur une base remaniée. Cette progression du chiffre d'affaires sur une base remaniée a été soutenue principalement par une augmentation des ventes en gros, des abonnements au câble et des revenus B2B, en partie contrebalancée par une baisse des revenus provenant de la téléphonie mobile, de l'impact de certains effets défavorables d'ordre réglementaire et des ventes de combinés. La croissance similaire de 1% en glissement annuel de notre chiffre d'affaires en base remaniée au 4e trimestre 2017 (à 644 millions €) a été soutenue globalement par les mêmes facteurs.

Pour l'ensemble de l'exercice 2017, nous avons généré un Adjusted EBITDA d'un peu plus de 1,2 milliard €, en hausse de 8% en glissement annuel sur une base rapportée, ceci sous l'effet des mouvements non organiques précités. Sur une base remaniée, notre Adjusted EBITDA affiche une saine croissance de 6% en glissement annuel, nos prévisions tablant sur la partie médiane d'une croissance à un chiffre. La croissance de l'Adjusted EBITDA remanié a été soutenue par (i) la diminution substantielle des coûts liés aux ventes de combinés et aux subsides, (ii) la diminution des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO comme indiqué précédemment, (iii) la réduction des frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE par rapport à 2016 et (iv) le maintien d'une stricte maîtrise des coûts avec une attention accrue pour les frais généraux et les coûts indirects dans le cadre de notre programme « Smart Spend » lancé en 2017. Je suis heureux, dès lors, que nous ayons réussi à accroître notre marge d'Adjusted EBITDA remanié de 240 points de base en glissement annuel. Au 4e trimestre 2017, nous avons enregistré un Adjusted EBITDA remanié en hausse de 9% à 299 millions €, une croissance soutenue à la fois par une diminution substantielle des coûts liés au MVNO et par une maîtrise rigoureuse des coûts à tous les niveaux.

Nous restons en pointe sur le plan des investissements, avec des dépenses d'investissement à imputer de 729 millions € pour l'exercice 2017, un chiffre qui équivaut à environ 29% de notre chiffre d'affaires et qui a été principalement influencé par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge pour les trois saisons à compter de l'actuelle saison 2017-2018. Si l'on exclut ce dernier élément, les dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 25% du chiffre d'affaires, près de la moitié étant axée sur les projets d'amélioration du réseau mentionnés plus haut. Enfin, nous avons généré un flux de trésorerie disponible ajusté de 382 millions €, un chiffre en hausse de 44% en glissement annuel et supérieur à notre prévision de 350 à 375 millions € pour l'exercice. La croissance de notre flux de trésorerie disponible ajusté a été soutenue principalement par (i) une solide croissance de l'Adjusted EBITDA comme indiqué ci-dessus, (ii) une diminution des charges d'intérêts suite aux récents refinancements et (iii) l'accroissement de notre programme de financement par le fournisseur. Ces facteurs ont contribué à compenser entièrement un effet défavorable de 44 millions € lié à la hausse des impôts en espèces, comprenant un paiement anticipé d'impôts de 20 millions € qui était dû en 2019 en absence d'un paiement anticipé, et l'évolution négative temporaire de notre fonds de roulement au 4e trimestre 2017 due à des paiements élevés de fin d'année.

Pour 2018, nous visons une saine croissance financière. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires devrait, selon nos prévisions, rester stable en 2018 par rapport à 2017, dans la mesure où l'augmentation des revenus d'abonnement au câble et de la contribution de notre activité B2B et des partenariats liés au MVNO sera contrebalancée par des effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel. Nous prévoyons pour 2018 une solide croissance de 7 à 8% de l'Adjusted EBITDA^(a) sur une base remaniée soutenue par la baisse des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet et une attention constante pour les frais généraux et les coûts indirects, résultant en un nouvel accroissement de la marge. Ce faisant, nous sommes sur les rails pour réaliser notre TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) sur une base remaniée à moyen terme pour la période 2015-2018, l'objectif ayant été relevé à 6-7%, contre 5-7% initialement. En ce qui concerne les dépenses d'investissement à imputer, 2018 sera la dernière année entière de notre cycle d'investissement attendu compte tenu de la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles et du lancement de notre projet de mise à niveau IT, qui générera des capacités numériques innovantes et de nouvelles opportunités en termes de coûts. Nous estimons dès lors qu'elles représenteront environ 26% de notre chiffre d'affaires pour l'exercice. Enfin, nous visons un solide flux de trésorerie disponible ajusté^(b) situé entre 400 et 420 millions € pour 2018, soutenu par (i) une saine croissance de l'Adjusted EBITDA, contrebalancée

en partie par une hausse des dépenses d'investissement, (ii) une baisse des charges d'intérêts en espèces et (iii) une contribution croissante de notre plate-forme de financement par le fournisseur."

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2018 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

1 Faits marquants sur le plan opérationnel

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

Reclassement des revenus wholesale : Depuis le 1er trimestre 2017, nous avons modifié la façon de présenter les revenus générés par nos partenaires wholesale fixes et mobiles. Depuis le 1^{er} janvier 2017, ces revenus sont comptabilisés sous les autres revenus, alors qu'auparavant, nos revenus de gros mobiles apparaissaient sous les revenus de téléphonie mobile. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications à l'exercice précédent.

Reclassement des charges liées aux visites sur site pour l'équipement privé d'abonné (« EPA ») : Au 1^{er} trimestre 2017, nous avons modifié la manière de comptabiliser les charges relatives aux visites sur site liées à l'EPA. Depuis le 1^{er} janvier 2017, ces charges sont comptabilisées sous les coûts d'exploitation du réseau, alors qu'auparavant, elles étaient reprises dans les services professionnels et la sous-traitance de travaux. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications à l'exercice précédent.

1.1 Packs de produits

VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 31 décembre 2017, nous servions 2.190.400 relations clients uniques abonnées à 5.008.000 services fixes (« RGU ») dans notre zone de couverture de 3.317.100 résidences desservies en Flandre et à Bruxelles et en tenant compte de notre couverture étendue à Bruxelles, en Wallonie et au Luxembourg suite à l'acquisition de SFR Belux en juin 2017. Au 31 décembre 2017, le total de RGU se composait de 2.031.300 abonnements vidéo, 1.674.100 accès à l'Internet haut débit et 1.302.600 abonnements de téléphonie fixe. En outre, environ 88% de nos abonnés en télévision avaient opté pour notre plateforme de télévision premium au 31 décembre 2017. Les abonnés à la télévision premium profitent d'une expérience TV plus riche, avec l'accès à un large éventail de chaînes numériques payantes en HD pour le sport, les séries et les films, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») et l'accès à notre plate-forme OTT « Yelo Play ». Nous avons achevé le 4e trimestre 2017 avec un ratio de groupage de 2,29 RGU par relation client unique (4e trimestre 2016 : 2,27), ce qui témoigne de la croissance continue des packs de produits. Au 31 décembre 2017, environ 54% de nos abonnés au câble avaient souscrit à un pack triple play et environ 20% à un produit double play, le reste n'ayant souscrit qu'à un seul produit, ce qui indique des opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 31 décembre 2017, nous servions 2.803.800 abonnés mobiles, contre 2.991.900 au 31 décembre de l'année précédente. Cette diminution de 6% en glissement annuel reflète (i) la vente de notre filiale directe Ortel Mobile NV (« Ortel ») à Lycamobile au 1er mars 2017, (ii) l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017 et (iii) le transfert de l'opérateur mobile JIM Mobile à MEDIALAAN au 4e trimestre 2017, ce qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'approbation par la Commission européenne de l'acquisition de BASE à l'époque.

Au 4e trimestre 2017, le nombre d'abonnés aux services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe affiche, en chiffres nets, une légère augmentation en glissement trimestriel, ceci en dépit d'un quatrième trimestre hautement concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel. La croissance nette des abonnés aux forfaits convergents tout-en-un « WIGO » est restée soutenue au dernier trimestre de l'année dernière, affichant un niveau presque comparable au 3e trimestre malgré une dynamique de marché difficile. Au 31 décembre 2017, nous comptons 303.600 clients « WIGO », ce qui représente un solide afflux net de 38.500 abonnés au 4e trimestre 2017. Tous nos forfaits « WIGO » comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, une connexion WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et, depuis juin de l'an dernier, une plus grande allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille

REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT (ARPU)

L'ARPU, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et certains autres types de revenus, est l'une de nos principales données statistiques opérationnelles dans la mesure où nous visons à obtenir une plus grande part des dépenses en télécommunications et en divertissement de nos clients. Sur l'ensemble de l'année 2017, l'ARPU par relation client a atteint 54,7 €, ce qui représente une hausse de 1,3 € par rapport à l'année précédente. Au 4e trimestre 2017, nous avons réalisé un ARPU par relation client de 55,1 €, soit une hausse de 2% par rapport au 4e trimestre 2016. Par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, la croissance de 2% de l'ARPU a été déterminée par (i) une proportion plus élevée

d'abonnés « multiple play » dans notre mix client général, (ii) une part plus importante des clients en télévision premium souscrivant à nos services de divertissement de première qualité, (iii) le bénéfice de la majoration sélective des prix sur certains services fixes à partir de la mi-février 2017 et (iv) une légère diminution du nombre total de relations clients uniques en raison d'un environnement extrêmement concurrentiel.

1.2 Internet haut débit

Au 31 décembre 2017, nous servions 1.674.100 abonnés à l'Internet haut débit (+5% en glissement annuel), dont 60.100 abonnés non organiques venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR Belux. Par rapport au 3ème trimestre 2017, l'accroissement net du nombre d'abonnés à notre service Internet haut débit s'est accéléré durant le trimestre (4e trimestre 2017 : +3.700) grâce à nos campagnes attractives de fin d'année, comprenant des bons d'installation et d'activation gratuits et des promotions de durée déterminée sur les prix, et au succès persistant de nos offres groupées B2B. Le taux de désabonnement annualisé pour nos services Internet haut débit reflète toujours un environnement résidentiel hautement concurrentiel. Malgré une légère diminution entre le 3e trimestre 2017 (9,5%) et le 4e trimestre 2017 (9,4%), le taux de désabonnement annualisé pour les services Internet haut débit a augmenté de 160 points de base par rapport au 4e trimestre 2016.

Dans la mesure où les clients s'attendent de plus en plus à profiter d'une connectivité ultrarapide et où la demande pour une capacité de fréquence additionnelle ne cesse de croître, nous avons lancé récemment le « Speedboost » qui permet aux clients résidentiels et professionnels d'atteindre des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 et 500 Mbps respectivement, ceci pour un forfait supplémentaire de 15 € par mois (TVA incluse). Que ce soit à la maison, au travail ou en déplacement, la connectivité sans faille, y compris le WiFi, reste l'un des piliers de notre stratégie de connectivité. À la mi-mars 2017, nous avons lancé « Flow », un ensemble de technologies intelligentes visant à garantir aux clients un accès optimal aux réseaux fixe et mobile, quel que soit l'appareil. À ce jour, nous avons déployé environ 1,5 million de WiFi Homespots et nous exploitons environ 2.000 WiFi hotspots dans les lieux publics. Grâce à des partenariats avec notre actionnaire majoritaire Liberty Global, certains de ses affiliés et le câblo-opérateur VOO en Wallonie, les clients à l'Internet haut débit des deux opérateurs peuvent utiliser gratuitement les WiFi Homespots sur le réseau de l'une ou l'autre entreprise en Wallonie et dans plusieurs autres pays européens, où le service est assuré par d'autres réseaux de Liberty Global et certains réseaux affiliés.

1.3 Téléphonie fixe

Au 31 décembre 2017, nous servions 1.302.600 abonnés à la téléphonie fixe (+4% en glissement annuel), dont 48.100 abonnés non organiques supplémentaires provenant de l'acquisition de SFR Belux. Au 4e trimestre 2017, notre base d'abonnés en téléphonie fixe s'est stabilisée après que le nombre net d'abonnés ait légèrement diminué pendant plusieurs trimestres dans un contexte de forte concurrence sur le marché résidentiel et de déclin général du marché. Cette performance stable résultait principalement des bons résultats persistants dans le segment professionnel et de nos promotions attrayantes de fin d'année. Par rapport au trimestre précédent, notre taux de désabonnement annualisé est resté globalement stable au 4e trimestre 2017, à 10,5%. Si l'on compare au 4e trimestre 2016, toutefois, notre taux de désabonnement annualisé a augmenté de 170 points de base au 4e trimestre 2017 en raison des facteurs mentionnés précédemment.

1.4 Téléphonie mobile

Notre base d'abonnés mobiles actifs, qui ne prend pas en compte les abonnés dans le cadre de nos partenariats commerciaux 'wholesale', atteignait 2.803.800 SIM au 31 décembre 2017, dont 2.288.600 abonnés en postpayé. Les 515.200 abonnés mobiles restants reçoivent des services prépayés sous la marque BASE et divers contrats de revendeurs de marques différentes. Comparativement au même trimestre de l'année précédente, nous avons enregistré une baisse de 6% du nombre total d'abonnés mobiles actifs résultant principalement d'une diminution de 42% de notre clientèle active en prépayé, ceci en raison (i) de la vente d'Ortel, (ii) de l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées et (iii) du transfert de JIM Mobile à MEDIALAAN, qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'acquisition de BASE, comme indiqué plus haut. Au total, 157.900, 53.300 et 129.100 SIM mobiles ont ainsi été rayées de notre liste d'abonnés respectivement au 1er, au 2e et au 4e trimestre 2017. Par rapport au 4e trimestre 2016, notre clientèle d'abonnés en postpayé affichait une saine hausse de 8% fin décembre 2017, avec à nouveau une solide croissance nette des abonnés au 4e trimestre 2017 (+43.800) soutenue par le succès persistant de nos forfaits « WIGO » et l'attrait grandissant de

« Based on you », le portefeuille postpayé remanié de BASE que nous avons introduit à la fin du troisième trimestre de l'année dernière.

Nous avons poursuivi avec succès l'intégration de nos abonnés Full MVNO dans notre réseau mobile nouvellement acquis, avec un taux d'achèvement d'environ 90% au 31 décembre 2017, contre environ 54% au 30 septembre 2017. Grâce à cette belle progression et à la modernisation continue de notre réseau mobile - avec environ 87% des sites macro mis à niveau et environ 210 nouveaux sites construits au 31 décembre 2017 - nous sommes confiants quant à l'achèvement complet de l'intégration pour la fin du 1er trimestre 2018 comme annoncé lors de la publication des résultats du 3e trimestre 2017, alors que l'échéance avait été fixée initialement à fin 2018.

1.5 Télévision

TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Les abonnés à nos services de télévision de base et premium atteignaient 2.031.300 au 31 décembre 2017, ce chiffre incluant un apport non organique de 82.200 abonnés via l'acquisition de SFR Belux. Au 4e trimestre 2017, nous avons perdu en chiffres nets 15.600 abonnés à la télévision, ce qui est plus ou moins dans la lignée du pourcentage de perte nette organique que nous avons subie au 3e trimestre 2017. Par rapport à la même période de l'année précédente, notre pourcentage de perte nette organique au 4e trimestre 2017 reste plus élevé, ceci en raison d'un environnement de plus en plus concurrentiel et des effets liés à la régulation du câble. Le taux de perte organique précité ne tient pas compte des migrations vers nos services de télévision premium et représente les clients qui se désabonnent au profit de plateformes de concurrents, comme d'autres fournisseurs de services de télévision numérique, OTT (« over the top ») et satellite, ou les clients ayant résilié leur abonnement TV ou ayant quitté la zone couverte par nos services. Vu la concurrence intense et croissante sur le marché de la télévision nationale, nous prévoyons encore des désabonnements parmi l'ensemble de nos abonnés à la télévision.

TELEVISION PREMIUM

Au 31 décembre 2017, 1.786.600 clients au total étaient abonnés à nos services de télévision premium et pouvaient ainsi profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche. Ceci inclut 74.700 abonnés non organiques venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR Belux. Tous nos abonnés aux services de télévision premium peuvent accéder gratuitement à notre application « Yelo Play », grâce à laquelle ils bénéficient d'une expérience unique en termes de contenu sur plusieurs appareils connectés à leur domicile et en déplacement. En conséquence, environ 88% de nos clients en télévision avaient opté pour notre plateforme supérieure de télévision premium ARPU au 31 décembre 2017. Nous avons perdu en net 4.600 abonnés à la télévision premium au 4e trimestre 2017 en raison de l'environnement hautement concurrentiel, ce qui constitue une légère amélioration en glissement trimestriel.

Au 31 décembre 2017, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 399.800 clients, soit une augmentation de 12% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette bonne performance a été favorisée par (i) une amélioration de l'expérience visuelle linéaire et le réaménagement de notre plateforme de divertissement « Play More », (ii) nos investissements constants dans des contenus locaux prometteurs, à la fois par le biais de coproductions avec les chaînes commerciales « VIER », « VIJF » et « ZES » dont nous sommes copropriétaires et par l'ajout de contenus exclusifs, et (iii) notre partenariat exclusif avec HBO, ouvrant l'accès à des contenus internationaux de grande qualité.

Nous proposons l'offre la plus vaste en matière de sport grâce à « Play Sports » qui combine football belge et étranger avec d'autres événements sportifs majeurs tels que golf, tennis ATP, Formule 1, volleyball, basketball et hockey. Au 2e trimestre 2017, nous avons prolongé les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour les trois saisons allant jusqu'à la saison 2019-2020. Nous avons en outre obtenu les droits OTT exclusifs au 2e trimestre 2017, tandis que la société de médias locaux De Vijver Media, dans laquelle nous détenons une participation de 50%, détient les droits exclusifs sur les résumés des rencontres. Au 31 décembre 2017, nous servions 233.900 clients « Play Sports », un chiffre globalement inchangé par rapport au 31 décembre 2016. En janvier de 2018, nous avons lancé « Play Sports GO ! », notre application OTT, grâce à laquelle notre contenu sportif de télévision payante est devenu accessible à tous les clients dans notre zone câblée, qu'ils soient ou non abonnés à certains de nos produits. L'app fait partie intégrante de l'abonnement des abonnés « Play Sports », nouveaux comme existants, enrichissant ainsi leur offre et leur expérience visuelle.

2 Faits marquants sur le plan financier

2.1 Produits

Sur l'exercice 2017, nous avons généré des produits pour un total de 2.528,1 millions €, soit une hausse de 4% par rapport aux 2.429,1 millions € de l'exercice précédent. L'augmentation des produits a été principalement soutenue par des mouvements non organiques tels que la contribution de l'opérateur mobile BASE pour l'ensemble des douze mois, alors que pour l'exercice 2016, nos résultats n'incluaient la contribution de BASE qu'à partir du 11 février 2016, date de l'acquisition. Le total des produits sur l'exercice 2017 reflète en outre l'acquisition, à la date du 19 juin 2017, de SFR Belux, les anciennes activités belges et luxembourgeoises dans le secteur du câble d'Altice, qui a contribué pour 31,9 millions € à notre chiffre d'affaires depuis la date d'acquisition. Ces mouvements non organiques ont été en partie contrebalancés par la vente d'Ortel à Lycamobile le 1er mars 2017 ainsi que par l'arrêt de la commercialisation d'anciens produits fixes chez BASE. Sur une base remaniée, nous avons réalisé une croissance de 1% des produits sur l'exercice 2017, une progression soutenue par (i) des revenus wholesale en forte hausse après l'achèvement de l'intégration des abonnés Full MVNO Lycamobile à la fin juillet 2017, (ii) une augmentation des revenus d'abonnement au câble et (iii) une hausse du produit des services aux entreprises. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par (i) la baisse des revenus de téléphonie mobile, (ii) les impacts de certains vents contraires réglementaires et (iii) une baisse significative du produit de la vente de combinés et d'équipements privés d'abonnés (« EPA »).

Au 4e trimestre 2017, nos produits ont atteint 643,8 millions €, ce qui représente une augmentation de 2% par rapport à la même période de l'exercice précédent sur une base rapportée, un chiffre qui reflète l'impact de l'acquisition de SFR Belux, avec un apport de 14,8 millions € à notre chiffre d'affaires au quatrième trimestre. Sur une base remaniée, nos produits ont augmenté de 1% au 4e trimestre 2017 par rapport au 4e trimestre 2016, globalement pour les mêmes raisons que celles évoquées ci-dessus.

TÉLÉVISION CÂBLÉE

Nos produits en télévision câblée comprennent les montants payés mensuellement par nos abonnés pour les chaînes de base qu'ils reçoivent et les revenus générés par nos abonnés à la télévision premium, ce qui inclut essentiellement (i) les montants récurrents pour la location des décodeurs, (ii) le coût 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. Pour l'exercice 2017, nos produits en télévision câblée ont atteint 581,5 millions € (4e trimestre 2017 : 149,2 millions €), un chiffre en hausse de 3% par rapport aux 565,5 millions € enregistrés sur l'exercice précédent, et incluaient l'impact de l'acquisition de SFR Belux, comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nos produits en télévision câblée pour l'exercice 2017 sont restés globalement stables par rapport à l'exercice précédent, l'augmentation des montants récurrents pour la location des décodeurs et des abonnements premium dans le cadre de nos activités VOD ayant été contrebalancée par un déclin graduel de notre base globale d'abonnés à la télévision et une légère diminution des revenus générés par nos services VOD transactionnels.

INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les RGU en Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises, y compris la contribution de SFR Belux depuis la date de son acquisition, ont atteint un total de 606,8 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 153,7 millions €) et affichaient une hausse de 6 % par rapport à l'exercice précédent, durant lequel nous avons enregistré des revenus Internet haut débit de 571,5 millions €. Sur une base remaniée, nos revenus en Internet haut débit ont augmenté de 5% en glissement annuel en 2017, une progression soutenue par le succès persistant de nos offres « WIGO » et les bonnes performances enregistrées dans le marché professionnel, favorisant une diversité de segments positive, et les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2017, partiellement contrebalancés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits.

TÉLÉPHONIE FIXE

Nos produits en téléphonie fixe comprennent les revenus d'abonnements récurrents de nos abonnés à la téléphonie fixe et les revenus variables liés à l'utilisation, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, qui sont comptabilisés sous les autres produits. Pour l'ensemble de l'exercice 2017, nos produits en téléphonie fixe ont diminué

de 1% pour s'établir à 239,6 millions € (4e trimestre 2017 : 59,7 millions €), contre 243,0 millions € pour l'exercice précédent. Les effets favorables de l'acquisition de SFR Belux et de la hausse de prix de février 2017 mentionnée précédemment ont été plus que contrebalancés par (i) une proportion croissante de remises liées aux forfaits, (ii) le déclin progressif de notre base de RGU en téléphonie fixe à partir du 2e trimestre 2017 dans un contexte hautement concurrentiel et (iii) une baisse des revenus liés à l'utilisation. Hors SFR Belux, les mêmes facteurs ont entraîné une baisse de 3% de nos revenus en téléphone fixe sur l'exercice 2017 sur une base remaniée.

TÉLÉPHONIE MOBILE

Nos produits en téléphonie mobile comprennent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés directs à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception (i) des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, (ii) des revenus issus des ventes d'appareils et (iii) des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil » qui sont tous repris sous les autres produits. Pour l'exercice 2017, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 536,9 millions € (4e trimestre 2017 : 129,1 millions €), un chiffre en hausse de 6,3 millions € par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation de 1% des produits en glissement annuel reflète l'acquisition de BASE, qui a pris effet le 11 février 2016. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué de 3% en glissement annuel, la saine croissance nette persistante des abonnés en postpayé étant plus que compensée par (i) une baisse des revenus hors forfait générés par nos abonnés mobiles au-delà de leur forfait mensuel, ceci en raison de nos offres quadruple play « WIGO » améliorées et du portefeuille de produits BASE remanié, (ii) une augmentation des remises liées aux forfaits suite au succès de nos offres quadruple play « WIGO » et (iii) une baisse constante du nombre d'abonnés en prépayé sous l'effet, notamment, de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017.

SERVICES AUX ENTREPRISES

Les produits attribués aux services aux entreprises comprennent (i) les revenus générés sur les produits non coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) nos activités d'opérateur, et (iii) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement et les services de sécurité gérés. Les revenus générés par nos clients professionnels sur l'ensemble des produits liés au câble sont attribués aux revenus d'abonnement au câble et ne sont pas repris dans Telenet Business, notre division de services aux entreprises. Telenet Business a généré un chiffre d'affaires de 134,2 millions € pour l'ensemble de l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 35,7 millions €), en hausse de 10% par rapport à l'exercice précédent. La croissance de nos produits B2B a été principalement soutenue par une hausse des revenus liés à la sécurité et des revenus issus des solutions de connectivité dans le segment des PME. Sur une base remaniée, notre activité B2B a réalisé une saine croissance de 7% des produits, les facteurs sous-jacents étant les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

AUTRES PRODUITS

Les autres produits comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion provenant de nos clients en téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les ventes d'appareils mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iii) les revenus wholesale générés par nos activités wholesale à la fois commerciales et réglementées, (iv) les frais d'activation et d'installation et (v) le produit des ventes de décodeurs. Les autres produits ont atteint 429,1 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 116,4 millions €), ce qui représente une hausse de 8% en glissement annuel s'expliquant par l'acquisition de BASE au 11 février 2016 et l'augmentation des revenus wholesale comme spécifié ci-dessus, contrebalancées en partie par une baisse du produit des ventes de combinés. Sur une base remaniée, nos autres produits ont augmenté de 3%, la baisse du produit des ventes de combinés et des revenus d'interconnexion étant plus que compensée par la hausse des revenus wholesale

2.2 Charges

Sur l'ensemble de l'exercice 2017, nous avons engagé des charges pour un total de 2.078,5 millions €, ce qui représente une hausse de 7% par rapport aux 1.943,7 millions € de l'exercice précédent. Nos charges totales pour l'exercice 2016 comprenaient un bénéfice non récurrent de 6,0 millions € faisant suite à la conclusion de notre accord Full MVNO avec Orange Belgique au 2e trimestre 2016, ainsi que 8,3 millions € de frais de transformation liés à l'intégration de BASE. Nos charges totales pour l'exercice 2017 incluent 29,2 millions € de frais de restructuration liés à l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO dans notre propre réseau mobile, comme annoncé fin octobre de l'an dernier. Nos charges totales pour l'exercice 2017 reflétaient en outre (i) la contribution de BASE sur l'ensemble des douze mois, (ii) l'impact de l'acquisition de SFR Belux à la date du 19 juin 2017 et (iii) la vente d'Ortel comme indiqué ci-avant.

Sur une base remaniée, nos charges totales ont augmenté de 2% sur l'exercice 2017 par rapport à l'année précédente, étant donné que (i) l'augmentation substantielle des charges d'amortissement, (ii) l'impact des frais de restructuration

susmentionnés, (iii) la hausse des frais liés à la sous-traitance et aux services professionnels et (iv) l'augmentation des coûts d'exploitation du réseau ont été presque entièrement compensés par (i) la baisse substantielle des coûts indirects grâce à une attention constante pour la maîtrise des coûts, (ii) la diminution des coûts liés au MVNO ainsi qu'aux ventes de combinés et aux subsides et (iii) la diminution des frais de personnel. Les charges d'exploitation totales représentaient environ 82% de nos produits sur l'ensemble de l'exercice 2017 (2016 : environ 80%). Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 63% du total des produits pour l'exercice 2017 (2016 : environ 60%), tandis que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 19% du total des produits pour l'exercice 2017 (2016 : environ 20%).

Au 4e trimestre, le total des charges s'est établi à 535,7 millions €, soit une diminution de 4% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent où nos charges avaient atteint un total de 560,1 millions €, l'augmentation de 17% des frais de vente et de marketing et la hausse des frais liés à la sous-traitance et aux services professionnels ayant été plus que compensées par une baisse de 10% des frais directs et de 11% des frais indirects. Sur une base remaniée, nos charges totales ont diminué de 7% au 4e trimestre 2017 par rapport au 4e trimestre 2016, (i) l'augmentation des frais de vente et de marketing au dernier trimestre de l'année dans un environnement plus intensif sur le plan promotionnel, (ii) l'accroissement des frais liés aux services professionnels et (iii) la hausse des frais d'exploitation du réseau ayant été plus que compensés par (i) une nette réduction des coûts directs due avant tout à l'intégration accélérée de nos abonnés Full MVNO dans le réseau mobile de Telenet, (ii) une maîtrise constante et rigoureuse des coûts se traduisant par une baisse de 17% de nos coûts indirects, (iii) une réduction des charges d'amortissement et (iv) une diminution des frais de personnel.

COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU

Les coûts d'exploitation du réseau ont atteint 181,4 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 45,6 millions €), contre 162,8 millions € pour l'exercice 2016 (+11% en glissement annuel), et reflétaient principalement les effets de l'acquisition de BASE et de SFR Belux tels que décrits précédemment. Sur une base remaniée, les coûts d'exploitation du réseau ont augmenté de 3% en glissement annuel pour l'exercice 2017, la hausse des frais de licence et de maintenance et des frais d'électricité ayant plus que compensé la diminution des taxes liées aux sites.

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

Nos coûts directs comprennent toutes les dépenses directes telles que (i) les coûts liés à l'interconnexion, (ii) aux ventes d'appareils et aux subsides et (iii) à la programmation et aux droits d'auteur. Pour l'exercice 2017, nos coûts directs ont atteint 593,0 millions € (4e trimestre 2017 : 145,8 millions €), ce qui représente une diminution de 2% par rapport à l'exercice précédent en dépit (i) des effets non organiques susmentionnés liés aux acquisitions de BASE et SFR Belux, (ii) de la vente d'Ortel et (iii) d'un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € lié à la conclusion de notre accord Full MVNO avec Orange Belgique au 2e trimestre 2016. Sur une base remaniée, nos coûts directs sur l'exercice 2017 ont diminué de 28,0 millions €, soit 5%, par rapport à l'exercice précédent grâce à (i) une baisse substantielle des frais liés aux ventes de combinés et aux subsides, (ii) une diminution des frais liés au MVNO due à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO et (iii) une baisse des frais de droits d'auteur consécutive. Par rapport aux trimestres précédents, nos coûts directs ont sensiblement diminué au 4e trimestre 2017 grâce à la diminution des frais liés au MVNO due à l'intégration accélérée, comme mentionné ci-dessus.

FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel ont diminué de 3,4 millions € pour s'établir à 255,0 millions € sur l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 68,7 millions €) et prenaient en compte la consolidation de BASE pour la totalité de l'exercice ainsi que l'acquisition de SFR Belux. Sur une base remaniée, les frais de personnel ont diminué de 12,0 millions €, soit 5%, sur l'exercice 2017 sous l'effet d'une réduction du personnel et d'une augmentation des frais de personnel capitalisés liée à la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles.

FRAIS DE VENTE ET DE MARKETING

Les frais de vente et de marketing pour l'exercice 2017 ont légèrement augmenté pour s'établir à 100,4 millions € (4e trimestre 2017 : 33,7 millions €) contre 97,7 millions € pour l'exercice précédent en dépit des effets non organiques susmentionnés. Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing pour l'exercice 2017 sont restés globalement stables par rapport à l'exercice précédent malgré une augmentation de 15% au 4e trimestre 2017 résultant de nos campagnes de marketing de fin d'année portant notamment sur notre offre « WIGO » remaniée et notre nouveau portefeuille BASE postpayé.

SOUS-TRAITANCE ET SERVICES PROFESSIONNELS

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 43,2 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 12,5 millions €) contre 30,9 millions € pour l'exercice 2016, incluant 8,3 millions € de frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE. Si l'on exclut ces frais d'intégration, l'augmentation sous-jacente de nos frais de sous-traitance et de services professionnels est plus importante et reflète le lancement récent de notre programme d'amélioration IT qui devrait grandement accroître nos capacités numériques dans le futur. Sur une base remaniée, les charges liées à la sous-traitance et aux services professionnels ont augmenté de 11,3 millions € sur l'exercice clôturé au 31 décembre 2017, un chiffre qui s'explique par une hausse des frais de sous-traitance et par les frais en IT susmentionnés.

AUTRES COÛTS INDIRECTS

Les autres coûts indirects ont atteint 145,2 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 38,8 millions €), ce qui représente une baisse de 6% par rapport à l'exercice précédent en dépit des effets non organiques susmentionnés. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects pour l'exercice 2017 ont diminué de 14%, soit 23,0 millions €, par rapport à 2016, grâce notamment à une attention continue pour la maîtrise des frais généraux.

AMORTISSEMENTS ET RESTRUCTURATION, Y COMPRIS LES DEPRECIATIONS D'IMMOBILISATIONS

Les amortissements, y compris les dépréciations d'immobilisations et de charges de restructuration, ont atteint 737,9 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 181,0 millions €), contre 611,6 millions € en 2016. Cette augmentation reflète principalement les effets des récentes acquisitions et la hausse des charges d'amortissement liées au lancement du projet de modernisation du réseau mobile annoncé en août 2016, ainsi qu'aux plateformes et systèmes informatiques. Nous avons en outre engagé 29,2 millions € de frais de restructuration hors trésorerie au 3e trimestre 2017 en lien avec l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO, comme indiqué précédemment.

2.3 Résultat net

PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour l'exercice 2017, les charges financières nettes ont totalisé 297,4 millions €, contre 369,9 millions € de charges financières nettes engagées sur l'exercice 2016. Une perte hors trésorerie de 243,0 millions € sur nos produits dérivés et une augmentation de 30,3 millions € de la perte hors trésorerie sur l'extinction de la dette suite au remboursement anticipé de certains titres de créance pendant l'exercice 2017 ont été plus que compensés par un gain de change hors trésorerie de 245,5 millions € sur notre dette active libellée en USD et une baisse des charges d'intérêts courus résultant des refinancements opérés avec succès l'an dernier, grâce auxquels nous avons réussi à prolonger l'échéance moyenne de notre dette et à réduire nos charges d'intérêts globales. En conséquence, la charge d'intérêts nette, la perte de change et les autres charges financières ont diminué de 32%, passant de 330,7 millions € pour l'exercice 2016 à 224,9 millions € pour l'exercice 2017. Pour l'exercice 2017, nos revenus d'intérêts nets et gains de change ont atteint 246,5 millions € contre 0,4 million € l'année précédente et comprenaient le gain de change hors trésorerie susmentionné.

Au 4e trimestre 2017, nos charges financières nettes ont atteint 100,6 millions €, contre 44,0 millions d'euros au 4e trimestre 2016. Par rapport au 4e trimestre 2016, où nous avons enregistré un gain hors trésorerie de 123,1 millions € sur nos produits dérivés, nous avons subi une perte de 50,6 millions € hors trésorerie durant le trimestre. Ceci n'a été que partiellement compensé par une diminution des charges d'intérêts courus et un gain hors trésorerie sur notre dette libellée en USD.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 41,7 millions € (4e trimestre 2017 : 3,5 millions €) pour l'exercice 2017, contre 43,0 millions € pour l'exercice 2016, soit une diminution de 3% en glissement annuel.

RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 113,8 millions € pour l'exercice 2017 par rapport à un bénéfice net de 41,6 millions € l'année précédente, celle-ci ayant été impactée par une dépréciation de 31,0 millions € sur un investissement dans une entité mise en équivalence suite à la réévaluation de son plan stratégique à long terme au 4e trimestre 2016. En outre, l'augmentation de 174% de notre bénéfice net provient principalement du gain de change hors trésorerie de 245,5 millions € mentionné plus haut et d'une baisse significative des charges d'intérêts courus, ceci était en partie contrebalancé par une perte hors trésorerie de 243,0 millions € sur nos produits dérivés. Pour l'exercice 2017, nous avons réalisé une marge bénéficiaire nette de 4,5%, contre 1,7% pour l'exercice 2016.

Au 4e trimestre 2017, nous avons réalisé un bénéfice net de 7,5 millions €, contre un bénéfice net nul l'année précédente, générant une marge bénéficiaire nette de 1,2%, contre une marge bénéficiaire nette nulle au 4e trimestre 2016. L'augmentation de notre bénéfice net résulte principalement d'une hausse de 56% de notre bénéfice d'exploitation, en partie contrebalancée par une augmentation des charges financières nettes résultant d'une perte hors trésorerie sur les produits dérivés plus élevée par rapport au 4e trimestre 2016.

2.4 Adjusted EBITDA

Sur l'exercice 2017, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 1.209,9 millions €, soit une hausse de 8% par rapport aux 1.117,1 millions € réalisés sur l'exercice précédent. L'Adjusted EBITDA pour l'exercice 2017 inclut (i) la contribution de BASE sur l'exercice entier, par rapport à une contribution partielle en 2016, soit à partir du 11 février 2016, date de l'acquisition, (ii) l'acquisition de SFR Belux au 19 juin 2017 avec une contribution de 17,9 millions € à l'Adjusted EBITDA depuis la date d'acquisition, et prend en compte (iii) la vente d'Ortel en date du 1er mars 2017, comme indiqué plus haut. Notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2016 comprenait un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € sans lequel nous aurions enregistré une plus forte croissance de l'Adjusted EBITDA sous-jacent. Sur une base rapportée, notre marge d'Adjusted EBITDA a atteint 47,9% sur l'exercice 2017, contre 46,0% sur l'exercice 2016. Ceci nous a permis d'absorber entièrement la proportion croissante de revenus à marge réduite sur les contenus premium et la téléphonie mobile, en ce compris la contribution de BASE depuis son acquisition.

Par rapport à l'exercice 2016, nous avons réalisé une solide croissance de 6% de l'Adjusted EBITDA remanié sur l'exercice 2017, avec comme résultat une amélioration de la marge de 240 points de base d'une année à l'autre. La croissance de l'Adjusted EBITDA remanié a été soutenue par (i) la diminution substantielle des coûts liés aux ventes de combinés et aux subventions au regard des actions promotionnelles menées l'année dernière, (ii) la diminution des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO, (iii) la réduction des frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE par rapport à 2016, et (iv) une stricte maîtrise des coûts, avec une attention continue pour les frais généraux et les coûts indirects.

Au 4e trimestre 2017, notre Adjusted EBITDA a atteint 298,7 millions €, ce qui représente une hausse de 11% par rapport aux 269,3 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, ce chiffre incluant une contribution pour le trimestre entier de SFR Belux (7,7 millions €) comme indiqué précédemment. Sur une base remaniée, nous avons enregistré une très solide croissance de 9% de l'Adjusted EBITDA au quatrième trimestre. La croissance de l'Adjusted EBITDA durant le trimestre a été soutenue par (i) une baisse substantielle des frais directs suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet, avec un taux d'intégration d'environ 90% au 31 décembre 2017, (ii) le contrôle des coûts serré avec une diminution de nos dépenses indirectes de 17% et (iii) la diminution des dépenses liées aux frais du personnel. Au 4e trimestre 2017, nous avons réalisé une marge d'Adjusted EBITDA de 46,4%, ce qui représente une amélioration de 340 points de base par rapport au 4e trimestre 2016 sur une base remaniée.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de douze mois se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
Bénéfice de la période	7,5	—	—%	113,8	41,6	174%
Impôts	3,5	(3,2)	N.M.	41,7	43,0	(3)%
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(3,5)	(2,7)	30 %	(3,3)	(0,1)	N.M.
Dépréciation sur des investissements dans des entités mises en équivalence	—	31,0	—%	—	31,0	—%
Charges financières nettes	100,6	44,0	129 %	297,4	369,9	(20)%
Amortissements et dépréciations	179,8	194,8	(8)%	706,6	609,1	16 %
EBITDA	287,9	263,9	9%	1.156,2	1.094,5	6%
Rémunération en actions	9,1	3,7	146 %	19,7	11,7	68 %
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	0,5	1,3	(62)%	2,7	8,4	(68)%
Coûts de restructuration	1,2	0,4	200 %	31,3	2,5	N.M.
Adjusted EBITDA	298,7	269,3	11%	1.209,9	1.117,1	8%
Marge Adjusted EBITDA	46,4%	42,8%		47,9%	46,0%	
Marge bénéfice net	1,2%	—%		4,5%	1,7%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

2.5 Flux de trésorerie et liquidité

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Sur l'exercice 2017, nos activités d'exploitation ont généré 831,6 millions € de trésorerie nette, contre 749,1 millions € lors de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant de nos activités d'exploitation pour l'exercice 2017 résultait des effets non organiques des acquisitions de BASE et SFR Belux et de la vente d'Ortel au 1er mars 2017 comme indiqué précédemment, tandis que la trésorerie nette de 2016 provenant de nos activités d'exploitation comprenait une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable et un paiement de 18,7 millions € pour frais de prélèvement différé liés à l'acquisition de BASE. Si l'on exclut ces deux derniers impacts non récurrents, nos activités d'exploitation ont généré une saine croissance de la trésorerie nette en 2017 par rapport à 2016, ce qui s'explique par (i) la forte croissance sous-jacente de l'Adjusted EBITDA comme indiqué ci-avant, (ii) une diminution de 23,0 millions € des charges d'intérêts suite à nos récentes opérations de refinancement, contrebalancée en partie par les charges d'intérêts en espèces encourues dans le cadre du financement de l'acquisition de SFR Belux et par une proportion croissante de dettes à court terme liée à notre plate-forme de financement par le fournisseur, et (iii) une évolution plus favorable du fonds de roulement, ces éléments étant partiellement contrebalancés par une augmentation de 44,3 millions € des impôts payés en espèces, dont 20,0 millions € de paiements anticipés d'impôts en espèces comme indiqué ci-après.

Au 4e trimestre 2017, nous avons enregistré un flux de trésorerie d'exploitation net de 161,8 millions €, ce qui représente une diminution de 30% par rapport à la même période de l'année précédente, la forte croissance de notre Adjusted EBITDA ayant été plus que contrebalancée par une évolution négative temporaire de notre fonds de roulement due à des paiements élevés de fin d'année et une hausse des charges d'intérêts due à des différences de délais suite au refinancement de décembre 2017. Enfin, nous avons réglé pour 21,9 millions € d'impôts en espèces au 4e trimestre 2017, ce qui inclut un paiement anticipé d'impôts de 20,0 millions € sur l'exercice 2017, qui était dû en 2019 si non prépayé.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 841,0 millions € de trésorerie nette dans des opérations d'investissement sur l'ensemble de l'exercice 2017 (4e trimestre 2017: 103,5 millions € de trésorerie nette utilisés dans des opérations d'investissement), y inclus l'acquisition de SFR Belux au 19 juin 2017 et des paiements en espèces pour nos dépenses d'investissement, dont des paiements en espèces pour les droits de retransmission de la Jupiler Pro League et la UK Premier League de football. Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement pour l'exercice 2016 atteignaient 1.660,2 millions €, en ce compris l'acquisition de BASE au 11 février 2016. Au 3e trimestre 2016, nous avons mis en place un programme de financement par le fournisseur qui nous permet d'étendre nos délais de paiement vis-à-vis de certains fournisseurs à 360

jours pour un coût global intéressant. Durant l'exercice 2017, nous avons acquis 144,4 millions € d'actifs via le financement par le fournisseur lié au capital (2016 : 28,5 millions €), dont 55,7 millions € ont été comptabilisés au 4e trimestre 2017 (4e trimestre 2016 : 21,2 millions €), ceci ayant un impact positif sur la trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - Dépenses d'investissements pour des informations détaillées sur les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

La trésorerie nette utilisée dans des activités de financement a atteint 50,7 millions € pour l'exercice 2017, contre 733,0 millions € pour l'exercice 2016, où notre trésorerie nette provenant des activités de financement avait été influencée par des emprunts liés à l'acquisition de BASE en février 2016 et par des paiements de 10,7 millions € et 9,9 millions € liés respectivement à la résiliation anticipée de certains contrats financiers dérivés et à la prime de remboursement anticipé pour le paiement volontaire des Senior Secured Notes. La trésorerie nette utilisée dans des activités de financement pour l'exercice 2017 reflète les effets de nos opérations de refinancement au deuxième et au quatrième trimestre 2017 (voir 2.6 - Profil de dette) et les ajouts continus à notre programme de financement par le fournisseur, inscrits au bilan en tant que dettes à court terme. Nous avons en outre encouru des frais liés au financement pour un total de 34,3 millions € sur l'exercice 2017, ainsi qu'une prime de réparation de 19,1 millions € pour le remboursement anticipé de nos Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25 % échéant en 2022. Sur l'exercice 2017, nous avons également dépensé 31,7 millions € au titre du programme de rachat d'actions 2017, déduction faite de la vente d'actions propres suite à l'exercice de certaines options sur actions. Le reste de la trésorerie nette liée aux activités de financement se compose principalement de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres paiements financiers.

Au 4e trimestre 2017, la trésorerie nette affectée aux activités de financement a atteint 56,2 millions €, contre 22,0 millions € au 4e trimestre de l'an dernier. La trésorerie nette affectée aux activités de financement au 4e trimestre 2017 a été influencée principalement par un dernier paiement de 45,0 millions € pour le remboursement d'engagements utilisés dans le cadre de nos facilités de crédit renouvelable suite à l'acquisition de SFR Belux et 16,0 millions € de frais d'émission d'emprunts encourus pour le refinancement de décembre 2017, ce qui incluait l'émission de Senior Secured Notes à 10 ans libellées à la fois en EUR et en USD.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES AJUSTÉS

Sur l'ensemble de l'exercice 2017, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés pour 381,8 millions €, ce qui représente une augmentation de 44% par rapport à l'exercice 2016, où nos flux de trésorerie disponibles ajustés avaient été impactés par une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable et par un paiement de 18,7 millions € pour frais de prélèvement différé liés à l'acquisition de BASE. Si l'on exclut ces deux derniers impacts, la croissance sous-jacente de nos flux de trésorerie disponibles ajustés est plus limitée. Au-delà de la forte croissance de l'Adjusted EBITDA et de la diminution des charges d'intérêts, nos flux de trésorerie disponibles ajustés ont surtout été déterminés, en 2017, par l'accroissement de notre programme de financement par le fournisseur que nous avons commencé au troisième trimestre 2017. Grâce à cela, nous avons plus que compensé l'effet défavorable de 44,3 millions € lié à la hausse des impôts et l'évolution négative temporaire de notre fonds de roulement au 4e trimestre 2017.

Au 4e trimestre 2017, nous avons réalisé des flux de trésorerie disponibles ajustés pour 36,4 millions €, un montant modeste comparé aux 99,1 millions € pour la même période de l'année précédente. Par rapport au 4ème trimestre 2016, nos flux de trésorerie disponibles ajustés ont diminué de 63% au 4e trimestre 2017 en raison de l'évolution négative de notre fonds de roulement due à des paiements élevés de fin d'année, ceci à concurrence de 64,0 millions €, et du paiement anticipé d'impôts susmentionné de 20,0 millions € prépaiement. Ces éléments nous n'avons été que partiellement compensés par une croissance robuste de l'Adjusted EBITDA et par l'augmentation de notre plateforme de financement des fournisseurs.

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

PROFIL DE DETTE

Au 31 décembre 2017, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.823,9 millions €, dont un montant en principal de 2.211,8 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre 2024 et 2028 et un montant en principal de 1.811,4 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017. Le solde total de la dette au 31 décembre 2017 comprenait également 262,6 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur et 16,3 millions € pour la partie restante du spectre mobile 3G, y compris les intérêts courus. Le solde correspond pour l'essentiel aux obligations au titre de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

En avril 2017, nous avons constitué et tarifé avec succès une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,33 milliard € (« Facilité AH ») échéant au 31 mars 2026 et une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,8 milliard USD (« Facilité AI ») échéant au 30 juin 2025. La Facilité AH est assortie d'une marge de 3,0% au-dessus de l'EURIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75% du pair. La Facilité AI est assortie d'une marge de 2,75% au-dessus du LIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75% du pair. Les produits nets de ces émissions ont été utilisés en mai 2017 pour rembourser anticipativement l'intégralité des facilités de crédit suivantes dans le cadre de la Facilité de crédit de premier rang modifiée 2015 : (i) Facilité AE (1,6 milliard € échéant en janvier 2025, EURIBOR + 3,25%, plancher 0%) et (ii) Facilité AF (1,5 milliard USD échéant en janvier 2025, LIBOR + 3,00%, plancher 0%).

En mai 2017, nous avons émis avec succès un emprunt à terme supplémentaire de 500,0 millions USD (« Facilité AI2 »). La Facilité AI2 présente les mêmes caractéristiques que la Facilité AI initiale émise le 4 avril 2017. La Facilité AI2 est dès lors assortie (i) d'une marge de 2,75% au-dessus du LIBOR, (ii) d'un plancher à 0% et (iii) d'une échéance au 30 juin 2025. L'emprunt à terme AI2 a été émis au pair et a été intégré dans la Facilité AI initiale. Le produit net a été utilisé à la mi-juin 2017 pour rembourser anticipativement les Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25% échéant en août 2022. Par le biais des deux transactions susmentionnées, nous sommes parvenus à étendre l'échéance moyenne de nos emprunts à des conditions de marché attrayantes tout en assurant des taux d'intérêt attractifs à long terme.

En juin 2017, nous avons prélevé 210,0 millions € de nos facilités de crédit renouvelable pour financer partiellement l'acquisition de SFR Belux, dont 120,0 millions € dans le cadre de notre facilité de crédit renouvelable Z et le solde de 90,0 millions € dans le cadre de notre FCR AG à plus longue échéance. Au 3e et au 4e trimestre 2017, nous avons utilisé notre excédent de trésorerie pour rembourser entièrement les engagements au titre des facilités de crédit renouvelable susmentionnées, et nous avons par ailleurs annulé les engagements libérés au titre de notre FCR Z à courte échéance.

En décembre 2017, nous avons émis avec succès des Senior Secured Fixed Rate Notes de 600,0 millions € et 1,0 milliard USD échéant en 2028 au pair. Les Notes arriveront à échéance le 1er mars 2028 et portent un coupon fixe de 3,50% et 5,50%, respectivement pour les Notes libellées en EUR et les Notes libellées en USD, échéant sur une base semestrielle à partir de mi-janvier 2018. Compte tenu d'une forte demande des investisseurs, Telenet a pu relever sensiblement les Notes libellées tant en EUR qu'en USD, dont le volume avait été fixé initialement à 500,0 millions EUR et 750,0 millions USD, sollicitant ainsi avec succès, pour la première fois, le marché haut rendement en USD. Nous avons en outre constitué avec succès une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 730,0 millions € (« Facilité AM ») et une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,3 milliard USD (« Facilité AL ») échéant respectivement au 15 décembre 2027 et au 1er mars 2026. La Facilité AL est assortie d'une marge de 2,50% au-dessus du LIBOR avec un plancher de 0% et a été émise au pair. La Facilité AM est assortie d'une marge de 2,75% au-dessus de l'EURIBOR avec un plancher de 0% et a été émise au pair. Les produits nets de ces nouvelles facilités ont été utilisés pour rembourser anticipativement l'intégralité des facilités de crédit suivantes dans le cadre de la Facilité de crédit de premier rang : (i) Facilité AH (1,33 milliard € échéant en mars 2026, EURIBOR + 3,00%, plancher 0%) et (ii) Facilité AI (2,3 milliards USD échéant en juin 2025, LIBOR + 2,75%, plancher 0%). Par cette transaction, nous avons réussi à étendre la teneur moyenne de nos échéances d'emprunts de 8,1 ans avant le refinancement à 9,4 ans après le refinancement à des taux attractifs, tout en nous assurant dorénavant des conditions plus flexibles.

En décembre 2017, nous avons aussi conclu une nouvelle facilité de crédit renouvelable sur trois ans de 20,0 millions €, avec disponibilité jusqu'au 30 septembre 2021. Cette nouvelle facilité de crédit renouvelable peut être utilisée pour les besoins généraux de notre groupe et est assortie d'une marge de 2,0 % au-delà de l'EURIBOR (plancher 0 %).

Nous ne devons faire face à aucune échéance d'emprunt avant août 2024 et à partir du 31 décembre 2017, nous aurons pleinement accès à 445,0 millions € d'engagements non utilisés au titre de nos facilités de crédit renouvelable avec certaines disponibilités jusqu'au 30 juin 2023.

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 31 décembre 2017.

Tableau 2 : Synthèse des dettes au 31 décembre 2017

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	31 décembre 2017					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2017						
Prêt à terme AL	1.081,4	1.081,4	—	1 mars 2026	Flottant LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AM	730,0	730,0	—	15 décembre 2027	Flottant EURIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,75%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	—	400,0	30 juin 2023	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel
Senior Secured Fixed Rate Notes						
250 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2024 (Facilité V)	250,0	250,0	—	15 août 2024	Fixe 6,75%	Bi-annuel (février et août)
530 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2027 (Facilité AB)	530,0	530,0	—	15 juillet 2027	Fixe 4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
600 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AK)	600,0	600,0	—	1 mars 2028	Fixe 3,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
1 milliard USD Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AJ)	831,8	831,8	—	1 mars 2028	Fixe 5,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Autre						
Facilité de crédit renouvelable	20,0	—	20,0	30 septembre 2021	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,00%	Mensuel
Facilité overdraft	25,0	—	25,0	31 décembre 2018	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
Montant total nominal	4.468,2	4.023,2	445,0			

SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 31 décembre 2017, nous détenons 39,1 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie, contre 99,2 millions € au 31 décembre 2016. Afin de réduire le risque lié à la concentration des contreparties, nos équivalents de trésorerie et fonds du marché monétaire cotés AAA sont placés auprès d'institutions financières européennes et américaines de premier ordre. La baisse significative de notre solde de trésorerie par rapport au 31 décembre 2016 est liée principalement à l'acquisition de SFR Belux en juin 2017, pour laquelle nous avons prélevé 210,0 millions € de nos facilités de crédit renouvelable et réglé le solde avec de la trésorerie et des équivalents de trésorerie disponibles. Au début du quatrième trimestre 2017, nous avons utilisé notre excédent de trésorerie pour rembourser entièrement les engagements utilisés au titre de nos facilités de crédit renouvelable. Nous avons en outre encouru des frais liés au financement pour un total de 34,3 millions € sur l'exercice 2017 et une prime de réparation de 19,1 millions € pour le remboursement anticipé de nos Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25 % échéant en 2022. Enfin, nous avons également dépensé 31,7

millions € en rachats d'actions dans le cadre de notre programme de rachat d'actions 2017, déduction faite de la vente d'actions propres. Au 31 décembre 2017, nous avons accès à 445,0 millions € d'engagements disponibles au titre de nos facilités de crédit renouvelable, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après.

RATIO DE DETTE NETTE

Le solde restant de l'ensemble de nos emprunts consolidés et le solde de la trésorerie et des équivalents de trésorerie - tels que définis dans le cadre de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017 (« Net Covenant Leverage ») - se sont traduits par un ratio dette nette totale/EBITDA consolidé annualisé de 3,2x au 31 décembre 2017 (31 décembre 2016 : 3,5x). En vertu de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, l'EBITDA consolidé annualisé inclut des synergies OPEX non réalisées concernant à la fois l'acquisition de BASE et de SFR Belux, tandis que notre dette nette totale ne comprend aucun passif de location-financement ni aucun passif à court terme lié au financement par le fournisseur. Notre ratio de dette nette actuel prévu par convention est sensiblement inférieur à la « springing maintenance covenant » de 6,0x et au test de ratio d'endettement de 4,5x le « net senior leverage ». Si l'on exclut les synergies OPEX non réalisées mentionnées ci-dessus et si l'on prend en compte tous les passifs à court terme et à long terme au bilan, notre ratio d'endettement net total atteint 3,9x au 31 décembre 2017.

2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 729,2 millions € pour l'exercice 2017, ce qui représente environ 29% de nos produits, contre environ 26% pour l'exercice 2016. Nos dépenses d'investissement à imputer pour l'exercice 2016 reflétaient la comptabilisation des droits de retransmission non exclusifs de la Jupiler Pro League pour la précédente saison 2016-2017 et l'extension des droits exclusifs de retransmission de la Premier League britannique pour trois saisons à compter de la saison 2016-2017. Nos dépenses d'investissement à imputer pour l'exercice 2017 reflètent le renouvellement des droits de retransmission non exclusifs de la Jupiler Pro League pour trois saisons à compter de la saison 2017-2018. Conformément au référentiel IFRS de l'UE, ces droits de retransmission ont été actés en tant qu'immobilisations incorporelles et seront amortis au prorata à mesure que la saison progresse. Si l'on exclut les droits de retransmission du football dans les deux périodes, nos dépenses d'investissement à imputer représentaient approximativement, en proportion du chiffre d'affaires, 25% pour l'exercice 2017 et 22% pour l'exercice 2016.

Les dépenses d'investissement relatives aux boîtiers décodeurs pour l'exercice 2017 s'élevaient à 24,0 millions € (4e trimestre 2017 : 6,7 millions €), ce qui représente une légère baisse de 3% par rapport à l'exercice précédent, une évolution liée à une moindre croissance des abonnements à la télévision premium en chiffres bruts et à un taux de désabonnement en hausse en raison de l'environnement hautement concurrentiel. Pour l'exercice 2017, les dépenses d'investissement associées aux boîtiers décodeurs (STB) représentaient environ 4% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer, à l'exclusion de la comptabilisation susmentionnée des droits de retransmission du football belge.

Les dépenses d'investissement pour les installations clients s'élevaient à 67,7 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 17,5 millions €), soit environ 11% du total des dépenses d'investissement à imputer hors comptabilisation des droits de retransmission du football belge, contre 73,3 millions € l'année précédente. La diminution de 8% en glissement annuel de nos dépenses d'investissement pour les installations clients est liée à la baisse des ventes en gros pour nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe par rapport à l'année précédente et à l'efficacité croissante de nos processus d'installation.

Comme dans les derniers trimestres, l'essentiel de nos dépenses d'investissement reste axé sur des investissements ciblés dans nos infrastructures à la fois fixes et mobiles ayant pour but de construire le réseau convergent du futur et de nous permettre de développer les synergies liées au MVNO en intégrant nos abonnés Full MVNO dans le réseau mobile Telenet. Fin décembre 2017, nous avons modernisé environ 87% de nos sites macro et nous avons réussi à intégrer environ 90% de nos clients Full MVNO dans le réseau mobile Telenet tout en prenant l'engagement ferme d'achever l'intégration d'ici la fin du 1er trimestre de cette année. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et les mises à niveau du réseau s'élevaient à 295,7 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 85,2 millions €) et représentaient environ 47% des dépenses d'investissement à imputer totales, hors comptabilisation des droits de retransmission du football belge.

Le reste des dépenses d'investissement à imputer comprend des rénovations et remplacements d'équipements réseau, des frais pour l'acquisition de contenus sportifs et des investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes IT. Celles-ci ont atteint 341,9 millions € pour l'exercice 2017 (4e trimestre 2017 : 85,8 million €), contre 278,1 millions €

pour l'exercice 2016, et ont été influencées par la comptabilisation des droits de retransmission de la Jupiler Pro League au 3e trimestre 2017. Ceci implique qu'environ 62% de nos dépenses d'investissement à imputer pour l'exercice 2017 étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés, à l'exclusion de la comptabilisation des droits de retransmission du football belge. Nous continuerons à surveiller étroitement nos dépenses d'investissement afin de nous assurer qu'elles soient porteuses de rendements croissants.

Au 4e trimestre 2017, les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 195,1 millions €, contre 209,2 millions € au 4e trimestre de l'an dernier, et représentaient environ 30% des produits pour le trimestre. Environ 56% de nos dépenses d'investissement à imputer pour le 4e trimestre 2017 étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés, les investissements liés au réseau représentant à eux seul environ 44% des dépenses d'investissement à imputer pour le trimestre, ce qui est conforme à notre stratégie d'investissement évoquée précédemment.

3 Perspectives et informations complémentaires

3.1 Perspectives

En avril 2016, nous avons présenté notre stratégie Vision 2020, avec l'ambition d'être le fournisseur de référence en matière de divertissements connectés convergents et de solutions pour professionnels en Belgique. Les acquisitions ciblées et complémentaires de (i) l'opérateur mobile actif à l'échelle du pays BASE Company SA en février 2016, (ii) l'activité câble de SFR basée à Bruxelles et à Luxembourg (« SFR Belux ») en juin 2017 et (iii) l'intégrateur B2B de premier plan Nextel plus récemment (en attente d'approbation par les autorités de la concurrence concernées) démontrent que nous sommes en bonne voie pour réaliser notre stratégie. D'autre part, nous restons focalisés sur la fourniture au client d'un produit et d'une prestation exceptionnels via des solutions de connectivité fixes et mobiles ultrarapides et fiables, complétées par nos packs convergents et innovants tout-en-un « WIGO » et par une offre unique de divertissement premium 360 degrés. En avril 2016, nous avons aussi établi une perspective de rentabilité à moyen terme pour notre entreprise en visant un TCAC d'Adjusted EBITDA remanié de 5 à 7% sur la période 2015-2018. 2018 étant la dernière année de ce cadre prévisionnel à moyen terme, nous avons le plaisir de confirmer que nous sommes en bonne voie pour réaliser cet objectif, comme indiqué ci-après.

Pour l'exercice 2018, nous prévoyons une croissance stable du chiffre d'affaires sur une base remaniée. Le chiffre d'affaires et l'Adjusted EBITDA de l'exercice 2017 ont été remaniés pour prendre en compte (i) une contribution de SFR Belux sur l'ensemble des douze mois (contre 6,5 mois effectivement rapportés en 2017), (ii) le transfert de JIM Mobile et de Mobile Vikings à MEDIALAAN, une exigence réglementaire de la Commission européenne en 2016 dans le cadre de l'acquisition de BASE, (iii) l'impact du nouveau cadre comptable IFRS 15 et (iv) la vente d'Ortel à Lycamobile. Nos perspectives pour 2018 ne prennent pas encore en compte les effets de l'acquisition de Nextel, celle-ci étant en attente de l'approbation réglementaire comme indiqué plus haut. La croissance de notre chiffre d'affaires sur une base remaniée sera encore impactée par certains contretemps réglementaires et par l'environnement hautement concurrentiel, ceci étant en partie compensé par une solide croissance des revenus d'abonnement au câble sous-jacents et une contribution accrue de notre activité B2B et des partenariats commerciaux MVNO.

Après avoir réalisé une belle croissance de 6% de l'Adjusted EBITDA remanié en 2017 (alors que nos prévisions visaient la partie médiane d'une croissance à un chiffre) grâce à des synergies avancées liées à l'acquisition de BASE, nous visons une solide croissance de 7 à 8% de l'Adjusted EBITDA^(a) sur une base remaniée pour 2018. Notre Adjusted EBITDA^(a) pour l'exercice sera influencé positivement par la poursuite des synergies liées à l'acquisition de BASE, et notamment la réduction des coûts liés au Full MVNO dans la mesure où nous prévoyons d'achever l'intégration de nos abonnés Full MVNO dans le réseau Telenet pour la fin du 1er trimestre 2018. Par ailleurs, nous restons concentrés sur la maîtrise rigoureuse de nos frais généraux et de nos coûts indirects. Compte tenu de la croissance estimée de l'Adjusted EBITDA remanié^(a) pour 2018, nous visons à présent un TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) amélioré de 6-7% pour la période 2015-2018, contre 5-7% initialement (2015 : Adjusted EBITDA remanié de 1.096,6 millions €).

En ce qui concerne nos dépenses d'investissement à imputer, 2018 sera la dernière année entière dans notre cycle d'investissements, caractérisée par des investissements relativement élevés compte tenu (i) du « Grote Netwerf », notre programme de mise à niveau du réseau HFC de 500,0 millions € sur cinq ans, (ii) de notre investissement de 250,0 millions € dans la modernisation du réseau mobile que nous avons acquis, (iii) de l'intégration pour l'année entière de SFR Belux, ce qui inclut des investissements supplémentaires pour améliorer l'expérience client à Bruxelles et en Wallonie, et (iv) du lancement de notre plan de mise à niveau de la plate-forme IT, qui générera dans le futur de nouvelles capacités numériques innovantes et des opportunités en termes de coûts. Avec environ 67% des nœuds câblés mis à niveau à la fin de l'année 2017, nous restons sur les rails pour mener à bien notre projet « Grote Netwerf » d'ici à la mi-2019, comme annoncé précédemment. Quant à notre réseau mobile, nous avons réussi à moderniser environ 87% de nos sites macro fin 2017, avec des dépenses croissantes afin que ce projet soit achevé pour l'essentiel d'ici mi-2018. Par conséquent, nous estimons que nos dépenses d'investissement à imputer représenteront environ 26% de notre chiffre d'affaires pour l'exercice 2018, avec l'engagement résolu de faire décroître le niveau de nos dépenses d'investissement à imputer à partir de 2019.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

Enfin, nous prévoyons une saine croissance de notre flux de trésorerie disponible ajusté^(b) pour 2018 à 400,0-420,0 millions €, soutenue par (i) une solide croissance de l'Adjusted EBITDA comme indiqué ci-avant, contrebalancée en partie par une hausse des dépenses d'investissement, (ii) une baisse des charges d'intérêts en espèces suite au refinancement de décembre 2017 et (iii) une croissance constante de notre plate-forme de financement par le fournisseur nous permettant d'étendre les modalités de paiement pour certains fournisseurs stratégiques.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2018 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2018

Prévisions 2018	
Revenus (sur base remaniée)	Stable (FY 2017 sur une base remaniée: €2.530,1 millions)
Croissance de l'Adjusted EBITDA ^(a) (sur base remaniée)	7-8% (FY 2017 sur une base remaniée: €1.215,3 million)
Dépenses d'investissement à imputer, en tant que % des revenus	Aux alentours de 26% ^(b)
Adjusted Free Cash Flow ^(c)	400.0 à 420.0 millions € ^(d)

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(b) La comptabilisation des droits de diffusion pour le football et des licences pour le spectre mobile non comprises.

(c) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2018 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(d) En supposant que le paiement de l'impôt dû sur l'exercice 2017 (y exclus le paiement anticipé du 4 trimestre 2017) ne se produira pas avant le début de 2019.

3.2 Rémunération des actionnaires

Le conseil d'administration a redéfini le cadre du ratio de levier de la Société en maintenant un cadre de ratio de dette nette totale sur EBITDA consolidé annualisé de 3,5x-4,5x. Désormais, le cadre de ratio de levier nouvellement défini sera basé sur le levier net total ("Net Total Leverage") au lieu du levier net prévu par covenant ("Net Covenant Leverage") actuellement. Avec un levier net total de 3,9x au 31 décembre 2017, la Société reste dans la partie médiane de la fourchette.

Vu la réalisation assurée de l'objectif d'Adjusted EBITDA sur base remaniée pour la période 2015-2018, le conseil d'administration confirme la réduction potentielle du ratio de levier de la Société. Le conseil d'administration a considéré plusieurs formes de rémunération des actionnaires dans le contexte du résultats annuels de la Société, son bilan et son ratio de levier. Jusqu'à présent, le conseil d'administration n'a pas décidé sur une ou autre forme de distribution sauf en ce qui concerne le programme de rachat d'actions 2018. Le conseil d'administration continuera d'étudier des distributions aux actionnaires potentielles dans le cours de l'année, comme indiqué plus haut.

Pour ce moment, le conseil d'administration a approuvé, pour 2018, un programme de maximum 75,0 millions € de rachat d'actions (le « Programme de rachat d'actions 2018 ») qui prendra effet le 13 février 2018. Dans le cadre de ce programme, Telenet peut racheter, jusqu'au 31 décembre 2018, un maximum de 1.100.000 actions pour un montant maximal de 75,0 millions €. Les rachats d'actions seront opérés selon les conditions et modalités approuvées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société du 30 avril 2014. Toutes les actions rachetées seront détenues par la Société pour couvrir les obligations de la Société vis-à-vis des plans d'options existants.

3.3 Événements survenus après la date du bilan

Nethys et Telenet concluent un important partenariat concernant l'offre VOOmobile

Le 6 février 2018, le câblo-opérateur Nethys SA, opérant sous la marque VOO et Telenet Group SPRL, une filiale directe à 100% de Telenet Group Holding SA (ci-après « Telenet ») ont annoncé un partenariat MVNO pour les cinq prochaines années. Depuis 2013, VOO proposait des services mobiles à ses clients via un accord avec Telenet par l'intermédiaire du réseau d'Orange Belgique. Ce contrat venait à échéance en décembre 2018. Telenet étant devenu depuis propriétaire de son propre réseau mobile suite à l'acquisition de BASE en 2016, c'est donc sur ce réseau, et non plus celui d'Orange, que se poursuivra le partenariat. Selon les termes de ce nouveau contrat, les clients mobiles de VOO quitteront prochainement le réseau mobile d'Orange pour être hébergés sur celui de Telenet. L'ensemble des abonnés VOOmobile sera migré vers le réseau de Telenet dans le courant de l'année 2018. Le contrat prolonge la collaboration entre les deux entreprises jusqu'au 31 décembre 2023.

Le conseil d'administration de Telenet Group Holding SA propose la nomination d'Amy Blair et de Severina Pascu en tant qu'administrateurs lors de l'assemblée générale annuelle des actionnaires de Telenet

Telenet Group Holding SA annonce que Madame Amy Blair, Senior Vice President et Chief People Officer auprès de Liberty Global, et Madame Severina Pascu, Chief Operating Officer auprès de Liberty Global Europe centrale et Managing Director auprès de Liberty Global Europe centrale et orientale, sont présentées par le conseil d'administration pour être nommées comme administrateurs de Telenet Group Holding SA lors de l'assemblée générale annuelle des actionnaires du 25 avril 2018. Madame Amy Blair et Madame Severina Pascu remplaceront les administrateurs actuels, Madame Suzanne Schoettger et Madame Dana Strong, qui poursuivront d'autres activités professionnelles.

Amy Blair (51 ans) est Senior Vice President et Chief People Officer auprès de Liberty Global. A ce titre, elle remplit la fonction de Global People, définissant la politique d'emploi, de fidélisation, de rémunération et de croissance, établissant la structure organisationnelle et menant des programmes de développement des talents, d'implication des employés et de conformité avec les lois fédérales, étatiques et locales. En outre, Mme Blair supervise les initiatives de leadership de Liberty Global pour assurer une meilleure coordination et fournir des services encore plus efficaces. De plus, Mme Blair est Executive Officer de Liberty Global et siège au sein de l'équipe Executive Leadership de Liberty Global. Amy Blair est titulaire d'un Master of Business Administration de l'Université de Denver et d'un Bachelor of Arts du Colorado College.

Severina Pascu (45 ans) occupe le poste de Chief Operating Officer de Liberty Global du groupe d'Europe centrale depuis 2017 et cumule ce poste avec son rôle de Managing Director du groupe Europe centrale et orientale de Liberty Global depuis 2015. Auparavant, Mme Pascu a occupé le poste de Chief Financial Officer d'UPC Roumanie à partir de 2008 et est devenue CEO en 2010. Entre 2005 et 2008, elle a occupé le poste de Manager de CAIB Roumanie, l'une des principales banques d'investissement en Europe centrale. Entre 2000 et 2005, Mme Pascu faisait partie de la direction de la société américaine de télécommunications par câble Metromedia International. Mme Pascu a commencé sa carrière en 1996 à KPMG Roumanie et a ensuite continué en Grande-Bretagne. Severina Pascu est diplômée de l'Academy of Economic Studies de Bucarest.

Le Conseil d'administration et la direction de Telenet souhaitent remercier Madame Suzanne Schoettger et Madame Dana Strong pour leur précieuse contribution au sein du Conseil et leur dévouement exceptionnel qui a été d'une grande valeur pour l'entreprise. Telenet leur souhaite beaucoup de réussite dans leurs activités professionnelles à venir. L'entreprise est très heureuse de pouvoir accueillir Mme Blair et Mme Pascu, et souhaite les remercier pour leur engagement.

3.4 Vérifications du Commissaire

Le Commissaire, KPMG Bedrijfsrevisoren - Reviseurs d'Entreprises, représenté par Filip De Bock, a confirmé que ses vérifications, achevées pour l'essentiel, n'ont révélé aucune inexactitude matérielle dans l'information comptable, y compris dans le présent communiqué de presse.

4 Telenet Group Holding NV – Statistiques d'exploitation consolidés

Pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre	2017	2016	Variation %
Services d'abonnement			
Maisons raccordables - Réseau Combiné ⁽¹³⁾	3.317.100	2.987.600	11 %
Télévision câblée			
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	244.700	284.600	(14)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.786.600	1.732.900	3 %
Total télévision câblée	2.031.300	2.017.500	1 %
Internet haut débit			
Internet haut débit résidentiel	1.512.200	1.481.700	2 %
Internet haut débit professionnel	161.900	120.000	35 %
Total internet haut débit ⁽⁸⁾	1.674.100	1.601.700	5 %
Téléphonie fixe			
Téléphonie fixe résidentiel	1.197.200	1.168.100	2 %
Téléphonie fixe professionnel	105.400	87.300	21 %
Total téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.302.600	1.255.400	4 %
Unités génératrices totales de revenus ⁽¹⁴⁾	5.008.000	4.874.600	3 %
Taux d'attrition ⁽¹⁵⁾			
Télévision câblée	9,4%	7,9%	
Internet haut débit	9,4%	7,8%	
Téléphonie fixe	10,5%	8,8%	
Relation client			
Clients triple play	1.185.200	1.134.100	5 %
Total relations client ⁽¹¹⁾	2.190.400	2.149.300	2 %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,29	2,27	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) ⁽¹¹⁾⁽¹²⁾	55,1	54,0	2 %

Pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre	2017	2016	Variation %
Services mobiles			
Téléphonie mobile			
Postpayé	2.288.600	2.111.100	8 %
Prépayé	515.200	880.800	(42)%
Téléphonie mobile	2.803.800	2.991.900	(6)%

Notre nombre d'abonnés au 31 décembre 2017 reflète (i) la vente d'Ortel, (ii) l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées et (iii) le transfert de JIM Mobile à MEDIALAAN, qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'acquisition de BASE, comme indiqué plus haut. Au total, 157.900, 53.300 et 129.100 SIM mobiles ont ainsi été rayées de notre liste d'abonnés respectivement au 1er, au 2e et au 4e trimestre 2017.

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

5.1 État de résultat global consolidé et abrégé (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 douze mois se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
Résultat de la période						
Produits	643,8	629,2	2%	2.528,1	2.429,1	4%
Charges						
Coût des services fournis	(402,3)	(428,3)	(6%)	(1.592,5)	(1.449,9)	10%
Bénéfice brut	241,5	200,9	20%	935,6	979,2	(4%)
Coûts commerciaux et administratifs	(133,4)	(131,8)	1%	(486,0)	(493,8)	(2%)
Bénéfice opérationnel	108,1	69,1	56%	449,6	485,4	(7%)
Produits financiers	36,2	123,2	(71%)	246,5	6,5	N.M.
Produit d'intérêt et de change nets	36,2	0,1	N.M.	246,5	0,4	N.M.
Charges financières	(136,8)	(167,2)	(18%)	(543,9)	(376,4)	45%
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(56,9)	(138,4)	(59%)	(224,9)	(330,7)	(32%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(50,6)	—	—%	(243,0)	—	—%
Perte sur remboursement anticipé de la dette	(29,3)	(28,8)	2%	(76,0)	(45,7)	66%
Charges financières nettes	(100,6)	(44,0)	129%	(297,4)	(369,9)	(20%)
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	3,5	2,7	30%	3,3	0,1	N.M.
Dépréciation sur des investissements dans des entités mises en équivalence	—	(31,0)	(100%)	—	(31,0)	(100%)
Bénéfice avant impôts	11,0	(3,2)	N.M.	155,5	84,6	84%
Charges d'impôts	(3,5)	3,2	N.M.	(41,7)	(43,0)	(3%)
Résultat net de la période	7,5	—	—%	113,8	41,6	174%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres						
Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	1,2	(5,5)	N.M.	1,2	(5,5)	N.M.
Impôts différés	—	—	—%	—	—	—%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	1,2	(5,5)	N.M.	1,2	(5,5)	N.M.
Résultat global de la période	8,7	(5,5)	N.M.	115,0	36,1	219%
Résultat imputable aux :	7,5	—	—%	113,8	41,6	174%
Propriétaires de la Société	7,5	—	—%	112,2	41,6	170%
Intérêts minoritaires	—	—	—%	1,6	—	—%
Résultat global de la période, imputable aux :	8,7	(5,5)	N.M.	115	36,1	219%
Propriétaires de la Société	8,7	(5,5)	N.M.	113,4	36,1	214%
Intérêts minoritaires	—	—	—%	1,6	—	—%

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de douze mois se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	115.345.715	115.472.902		115.424.079	115.829.407	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,06	—		0,97	0,36	
Bénéfice dilué par action en €	0,06	—		0,97	0,36	
Produits par nature						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	149,2	141,0	6%	581,5	565,5	3%
Internet haut débit	153,7	145,8	5%	606,8	571,5	6%
Téléphonie fixe	59,7	60,5	(1%)	239,6	243,0	(1%)
Produits des abonnements liés au câble	362,6	347,3	4%	1.427,9	1.380,0	3%
Téléphonie mobile	129,1	142,7	(10%)	536,9	530,6	1%
Total des produits des abonnements	491,7	490,0	—%	1.964,8	1.910,6	3%
Services aux entreprises	35,7	31,7	13%	134,2	122,3	10%
Autres	116,4	107,5	8%	429,1	396,2	8%
Total des produits	643,8	629,2	2%	2.528,1	2.429,1	4%
Charges par nature						
Coûts d'exploitation du réseau	(45,6)	(43,3)	5%	(181,4)	(162,8)	11%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnexion et autres)	(145,8)	(162,8)	(10%)	(593,0)	(607,8)	(2%)
Frais de personnel	(68,7)	(70,9)	(3%)	(255,0)	(258,4)	(1%)
Coûts des ventes et frais de marketing	(33,7)	(28,8)	17%	(100,4)	(97,7)	3%
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(12,5)	(10,3)	21%	(43,2)	(30,9)	40%
Autres coûts indirects	(38,8)	(43,8)	(11%)	(145,2)	(154,4)	(6%)
Coûts de restructuration	(1,2)	(0,4)	200%	(31,3)	(2,5)	N.M.
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,5)	(1,3)	(62%)	(2,7)	(8,4)	(68%)
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(9,1)	(3,7)	146%	(19,7)	(11,7)	68%
Amortissements et dépréciations	(122,0)	(128,2)	(5%)	(470,3)	(394,0)	19%
Amortissements	(45,3)	(45,5)	—%	(178,6)	(159,0)	12%
Amortissements sur droits de diffusion	(19,8)	(17,4)	14%	(65,1)	(55,8)	17%
Dépréciation sur des actifs incorporels avec une durée de vie longue	3,0	(5,4)	N.M.	3,0	(5,4)	N.M.
Gain sur la vente des filiales	1,3	1,7	(24%)	4,4	5,1	(14%)
Dépréciation sur des actifs corporels avec une durée de vie longue	3,0	—	—%	—	—	—%
Total des charges	(535,7)	(560,1)	(4%)	(2.078,5)	(1.943,7)	7%

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de douze mois se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles						
Bénéfice de la période	7,5	—	—%	113,8	41,6	174%
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	181,0	195,0	(7%)	737,9	611,6	21%
Variation des fonds de roulement et autres	(64,0)	(3,4)	N.M.	(14,7)	(24,8)	(41%)
Impôts sur le résultat	3,5	(3,2)	N.M.	41,7	43,0	(3%)
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	20,7	138,3	(85%)	(21,6)	330,3	N.M.
Perte nette sur instruments financiers dérivés	50,6	(123,1)	N.M.	243,0	(6,1)	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	29,3	28,8	2%	76,0	45,7	66%
Dépréciation sur des investissements dans des entités mises en équivalence	—	31,0	(100%)	—	31,0	(100%)
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(44,9)	(32,6)	38%	(208,2)	(231,2)	(10%)
Impôts payés	(21,9)	—	—%	(136,3)	(92,0)	48%
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	161,8	230,8	(30%)	831,6	749,1	11%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(58,9)	(118,1)	(50%)	(294,9)	(303,4)	(3%)
Acquisition d'actifs incorporels	(71,7)	(15,2)	372%	(185,0)	(178,6)	4%
Acquisition des autres investissements	(0,6)	—	—%	(2,6)	(1,8)	44%
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	21,9	—	—%	(367,4)	(1.180,5)	(69%)
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	—	0,1	(100%)	—	(0,5)	(100%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	5,8	0,7	729%	8,9	4,6	93%
Acquisition de droits de diffusion pour revente	(2,5)	(0,1)	N.M.	(5,2)	(0,4)	N.M.
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	2,5	0,1	N.M.	5,2	0,4	N.M.
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(103,5)	(132,5)	(22%)	(841,0)	(1.660,2)	(49%)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Remboursement de prêts et emprunts	(81,6)	(2.979,9)	(97%)	(999,1)	(4.091,9)	(76%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	44,7	2.987,1	(99%)	1.055,0	4.973,7	(79%)
Rachat d'actions propres	(6,6)	—	—%	(61,6)	(47,8)	29%
Vente d'actions propres	3,8	0,5	660%	29,9	0,5	N.M.
Paiement pour cessation anticipée de contrats des instruments financiers dérivés	—	—	—%	—	(10,7)	(100%)
Paiement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	—	—	—%	(19,1)	(9,9)	93%
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(16,0)	(20,2)	(21%)	(34,3)	(48,4)	(29%)
Autres (y inclus engagements de leasing)	(0,5)	(9,5)	(95%)	(21,5)	(32,5)	(34%)
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(56,2)	(22,0)	155%	(50,7)	733,0	N.M.
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents de						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	37,0	22,9	62%	99,2	277,3	(64%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	39,1	99,2	(61%)	39,1	99,2	(61%)
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents	2,1	76,3	(97%)	(60,1)	(178,1)	(66%)

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de douze mois se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2017	2016		2017	2016	
Adjusted Free Cash Flow						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	161,8	230,8	(30%)	831,6	749,1	11%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	3,1	—	—%	3,4	9,6	(65%)
Coûts financés par un intermédiaire	44,7	6,2	N.M.	107,7	6,2	N.M.
Acquisition d'immobilisations corporelles	(58,9)	(118,1)	(50%)	(294,9)	(303,4)	(3%)
Acquisition d'actifs incorporels	(71,7)	(15,2)	372%	(185,0)	(178,6)	4%
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(37,1)	—	—%	(61,1)	—	—%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,5)	(0,4)	25%	(1,8)	(1,8)	—%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(5,0)	(4,2)	19%	(18,1)	(15,3)	18%
Adjusted Free Cash Flow	36,4	99,1	(63%)	381,8	265,8	44%

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	31 décembre 2017	31 décembre 2016	Variation
Actif			
Actifs non courants :			
Immobilisations corporelles	2.146,3	2.046,8	99,5
Goodwill	1.848,4	1.540,9	307,5
Autres immobilisations incorporelles	712,2	709,2	3,0
Actifs d'impôt différé	236,6	135,5	101,1
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	31,0	27,4	3,6
Autres investissements	4,1	1,8	2,3
Instruments financiers dérivés	7,8	49,7	(41,9)
Créances commerciales	2,9	4,8	(1,9)
Autres actifs	10,7	16,5	(5,8)
Total des actifs non courants	5.000,0	4.532,6	467,4
Actifs courants :			
Stocks	21,5	21,7	(0,2)
Créances commerciales	214,9	206,0	8,9
Autres actifs courants	136,5	125,2	11,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	39,1	99,2	(60,1)
Instruments financiers dérivés	41,6	22,8	18,8
Total des actifs courants	453,6	474,9	(21,3)
Total des actifs	5.453,6	5.007,5	446,1
Capitaux propres et passifs			
Capitaux propres :			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	987,1	966,1	21,0
Perte reportée	(2.099,7)	(2.190,1)	90,4
Réévaluations	(13,5)	(14,8)	1,3
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société	(1.113,3)	(1.226,0)	112,7
Intérêts minoritaires	21,8	18,4	3,4
Total des capitaux propres	(1.091,5)	(1.207,6)	116,1
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financiers	4.462,2	4.642,5	(180,3)
Instruments financiers dérivés	311,3	94,7	216,6
Produits différés	1,1	0,7	0,4
Passifs d'impôt différé	126,2	166,0	(39,8)
Autres dettes	160,8	94,6	66,2
Total des passifs non courants	5.061,6	4.998,5	63,1
Passifs courants			
Emprunts et autres passifs financiers	361,7	139,4	222,3
Dettes fournisseurs	150,0	182,3	(32,3)
Charges à imputer et autres passifs courants	586,0	559,2	26,8
Produits différés	102,3	101,7	0,6
Instruments financiers dérivés	21,8	16,0	5,8
Passif d'impôt courant	261,7	218,0	43,7
Total des passifs courants	1.483,5	1.216,6	266,9
Total des passifs	6.545,1	6.215,1	330,0
Total des capitaux propres et des passifs	5.453,6	5.007,5	446,1

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et douze se terminant le 31 décembre 2017, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant les produits et l'Adjusted EBITDA de BASE (à partir du 11 février 2016) et de SFR BeLux (à partir du 19 juin 2017) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois et douze se terminant le 31 décembre 2016 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et douze se terminant le 31 décembre 2017. Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois et douze se terminant le 31 décembre 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. 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'acquérir 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 15 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 '**Adjusted 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 du levier total net** est la somme des emprunts, dettes financiers et autres passifs financiers moins trésorerie et équivalents de trésorerie, comme indiqué sur le bilan de la société, divisé par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres. Le **ratio du levier covenant net** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2017 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, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes – Telenet donnera, le 13 février 2018 à 14:30h (heures de Bruxelles), un video webcast et 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	rob.goyens@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 333 054
	Bart Boone	bart.boone@telenetgroup.be	Téléphone: +32 484 00 63 71
	Dennis Dendas	dennis.dendas@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 332 142
Relations presse et médias:	Stefan Coenjaerts	stefan.coenjaerts@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 335 006

À propos de Telenet – En tant que fournisseur belge de services de divertissement et de télécommunications, Telenet Group est constamment à la recherche de l'excellence pour ses clients au sein du monde numérique. Sous la marque Telenet, l'entreprise fournit des services de télévision numérique, d'Internet à haut débit et de téléphonies fixe et mobile, destinés au segment résidentiel en Flandre et à Bruxelles. Telenet Group offre également des services de téléphonie mobile sous la marque BASE à l'échelle de la Belgique. Le département Telenet Business propose quant à lui des solutions de connectivité, d'hébergement et de sécurité aux marchés professionnels belge et luxembourgeois. Plus de 3.000 collaborateurs ont un objectif commun: rendre la vie et le travail plus facile et plus agréable. Telenet Group fait partie de Telenet Group Holding SA et est coté sur Euronext Bruxelles sous le symbole boursier TNET. Pour plus d'informations, visitez www.telenet.be. 57 % des actions de Telenet sont détenues par Liberty Global, le plus grand leader mondial de la TV et le plus grand fournisseur d'Internet haut-débit, qui investit, innove et mobilise des personnes dans plus de 12 pays en Europe afin de tirer le meilleur parti de la révolution numérique.

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 2016 de Telenet ainsi que les états financiers consolidés non audités et des présentations liées aux résultats financiers de la période de douze mois se terminant le 31 décembre 2017 peuvent être consultés 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, de Coditel Brabant SPRL et de Coditel S.à r.l. 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 2017 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société à partir du 23 mars 2018.

Critères non-GAAP – 'Adjusted EBITDA' et 'Adjusted 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 13 février 2018 à 7.00 h, heure de Bruxelles.