



# Résultats neuf premiers mois 2017

**Accélération de la croissance nette des abonnés aux forfaits convergents tout-en-un « WIGO » suite au remaniement de juin 2017 : 265.100 abonnés au 30 septembre 2017, avec un afflux net de 40.700 abonnés au 3e trimestre 2017.**

**EBITDA ajusté de 911,2 millions € pour les 9 premiers mois de 2017 (+5% en glissement annuel sur une base remaniée), y compris une contribution de 10,1 millions € de SFR BeLux, et un bénéfice net de 106,3 millions € contre 41,6 millions € sur les 9 premiers mois de 2016.**

**Prévisions pour l'exercice 2017 confirmées, avec pour objectif la partie haute de la fourchette pour le flux de trésorerie disponible ajusté<sup>(a)</sup>, si bien que nous sommes en bonne voie pour réaliser un TCAC de 5 à 7% de l'EBITDA ajusté<sup>(b)</sup> sur la période 2015-2018.**

*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, 26 octobre 2017** – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour les neuf mois se terminant le 30 septembre 2017. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

## FAITS MARQUANTS

- Le nombre d'abonnés aux services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe affiche une croissance nette globalement stable en glissement trimestriel au 3e trimestre 2017, malgré un environnement toujours hautement concurrentiel et un trimestre intensif sur le plan promotionnel.
- La nouvelle offre « WIGO », avec des allocations de données mobiles partagées améliorées, a été bien accueillie comme en témoigne l'accélération de la croissance nette du nombre d'abonnés WIGO au 3e trimestre 2017 (+40.700) portant le total à 265.100 au 30 septembre 2017.
- Stabilisation des résultats dans le segment prépayé après l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées, en plus d'un solide afflux net de 40.200 abonnés en postpayé grâce à nos forfaits WIGO, ceci dans un environnement de promotion intensive.
- La modernisation de notre réseau mobile avance bien, avec environ 72 % de nos 2.800 sites macro mis à niveau et 129 nouveaux sites construits au 30 septembre 2017. La ouverture à Bruxelles d'une plate-forme d'innovation qui est axée sur les déploiements 5G et Internet des objets.
- Accueil accéléré de nos clients Full MVNO avec environ 54% présents sur le réseau Telenet fin septembre 2017, l'objectif étant à présent de clôturer l'opération pour la fin du 1er trimestre 2018 au lieu de fin 2018 comme prévu initialement.
- Chiffre d'affaires<sup>(2)</sup> de 1.884,3 millions € sur les 9 premiers mois de 2017 (+5% en glissement annuel) soutenu par les acquisitions et par la vente d'Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017. Sur une base remaniée<sup>(1)</sup>, notre chiffre d'affaires pour les 9 premiers mois de 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. Chiffres d'affaires de 646,0 millions € au 3e trimestre 2017, soit +4% en glissement annuel sur une base rapportée, ce chiffre incluant la contribution de SFR BeLux pour le trimestre entier, et en hausse de 3% sur une base remaniée grâce notamment à l'augmentation des revenus wholesale et B2B.
- Bénéfice net de 106,3 millions € sur les neuf premiers mois de 2017, contre 41,6 millions € sur la même période en 2016. Le bénéfice net pour les 9 premiers mois de 2017 a été influencé par (i) l'augmentation de l'EBITDA ajusté, telle qu'évoquée ci-après, (ii) un gain de change hors trésorerie de 209,9 millions € sur notre dette libellée en USD, (iii) une perte hors trésorerie de 192,4 millions € sur nos produits dérivés, (iv) une perte de 46,7 millions € sur l'extinction de dettes à la suite de certains refinancements au 2e trimestre 2017 et (v) l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO comme indiqué précédemment, entraînant une dépense hors trésorerie de 29,2 millions € au 3e trimestre 2017.
- EBITDA ajusté<sup>(3)</sup> de 911,2 millions € sur les neuf premiers mois de 2017, soit +7% en glissement annuel sur une base rapportée et +5% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'EBITDA ajusté 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 la même période de l'exercice précédent, et (iv) la maîtrise

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 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 EBITDA pour l'exercice 2017, 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.

généralisée de nos frais généraux. EBITDA ajusté de 318,8 millions € au 3e trimestre 2017, soit +5% en glissement annuel sur une base remaniée.

- Les dépenses d'investissement à imputer<sup>(4)</sup> de 534,1 millions € sur les 9 premiers mois de 2017 reflétaient la comptabilisation des droits de retransmission du football belge et britannique pour les trois prochaines saisons à compter de la saison 2017-2018. Si l'on exclut cet impact, les dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 23% de notre chiffre d'affaires. Par rapport à l'année dernière, nos dépenses d'investissement à imputer reflétaient une hausse des investissements dans le réseau dans le cadre de notre projet de mise à niveau à 1 GHz du réseau HFC et le lancement de notre programme de mise à niveau du réseau mobile.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et liés aux activités de financement ont atteint respectivement 669,8 millions €, 737,5 millions € et 5,5 million € sur les 9 premiers mois de 2017. Flux de trésorerie disponibles ajustés<sup>(5)</sup> de 345,4 millions € pour les 9 premiers mois de 2017, en hausse de 107% en glissement annuel (3e semestre 2017 : 208,3 millions €, +94% en glissement annuel).
- Les prévisions pour l'exercice sont confirmées avec un flux de trésorerie disponible ajusté<sup>(a)</sup> de 350,0 - 375,0 millions €. Nous sommes en bonne voie pour réaliser, comme prévu, un TCAC de 5 à 7% de l'EBITDA ajusté<sup>(b)</sup> sur la période 2015-2018.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 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 EBITDA pour l'exercice 2017, 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.

Pour la période de neuf mois se terminant au 30 septembre	2017	2016	Variation %
<b>CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)</b>			
Produits <sup>(2)</sup>	1.884,3	1.799,9	5 %
Résultat opérationnel	341,5	416,3	(18)%
Bénéfice net de la période	106,3	41,6	156 %
Marge bénéfice net	5,6%	2,3%	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,91	0,36	153 %
Bénéfice dilué par action en €	0,91	0,36	153 %
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	911,2	847,8	7 %
Marge Adjusted EBITDA	48,4%	47,1%	
Dépenses d'investissement à imputer <sup>(4)</sup>	534,1	417,6	28 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	28,3%	23,2%	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	669,8	518,3	29 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(737,5)	(1.527,7)	(52)%
Flux net de trésorerie générés par les activités de financement	5,5	755,0	(99)%
Adjusted Free Cash Flow <sup>(5)</sup>	345,4	166,7	107 %
<b>CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS</b>			
Télévision câblée	2.046.900	2.028.600	1 %
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	255.700	297.600	(14)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.791.200	1.731.000	3 %
Internet haut débit <sup>(8)</sup>	1.670.400	1.594.300	5 %
Téléphonie fixe <sup>(9)</sup>	1.302.500	1.251.000	4 %
Téléphonie mobile <sup>(10)</sup>	2.882.100	3.020.000	(5)%
Postpayé	2.258.800	2.078.000	9 %
Prépayé	623.300	942.000	(34)%
Clients triple play	1.183.300	1.128.600	5 %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,28	2,26	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	55,2	53,2	4 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

*« En dépit d'un environnement en permanence hautement concurrentiel et d'un troisième trimestre intensif sur le plan promotionnel de la part de tous nos concurrents directs, nous affichons de bonnes performances opérationnelles sur ce trimestre et je m'en réjouis. Dans ce contexte, la croissance nette du nombre d'abonnés pour nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe est restée globalement stable par rapport au trimestre précédent, l'augmentation du taux de désabonnement annualisé étant compensée par d'excellentes ventes en gros soutenues par nos offres attractives. Fin juin, nous avons remanié nos packs convergents tout-en-un « WIGO », avec des allocations de données mobiles bien plus élevées pour le même prix et à partager entre les membres de la famille. Au 30 septembre 2017, nous comptons 265.100 abonnés WIGO, ce qui représente un afflux net en hausse de 40.700 abonnés WIGO au 3e trimestre 2017. Notre activité de téléphonie mobile a aussi affiché de bons résultats en dépit d'un marché difficile, avec des performances qui se stabilisent dans le segment prépayé après l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées en juin de cette année et une solide croissance du nombre d'abonnés en postpayé, avec un apport net de 40.200 abonnés au 3e trimestre 2017 sous l'impulsion de nos forfaits « WIGO ». Fin septembre, nous avons lancé sous la marque « BASE » une nouvelle gamme de produits offrant plus de flexibilité aux clients quant à la manière d'utiliser les appels, les SMS et les données mobiles dans leur plan tarifaire.*

*Nous avons continué à investir dans nos infrastructures fixes et mobiles, notre but étant de construire un réseau convergent évolutif afin de pourvoir aux besoins changeants des clients en termes de consommation de données et de connectivité générale. Les modifications au cadre réglementaire proposées par les régulateurs belges ont cependant pour effet de dissuader les opérateurs de poursuivre les investissements dans l'expansion et la modernisation de leurs réseaux, ce qui pourrait compromettre la position de leader de la Belgique en matière d'accès haut débit rapide et abordable et d'innovation. En parlant d'innovation, je suis particulièrement enthousiasmé par l'ouverture récente de notre centre d'innovation à Bruxelles, axé entre autres sur la 5G et le déploiement de l'Internet des objets. Ce centre servira également de plate-forme internationale pour l'ensemble du Liberty Global Group et est l'expression de notre caractère foncièrement novateur. Nous progressons aussi à grands pas dans la modernisation de notre réseau mobile. Fin septembre 2017, nous avons mis à niveau environ 72% de nos 2.800 sites macro et déployé 129 nouveaux sites. La modernisation rapide de notre réseau mobile est un important catalyseur de synergies et nous permet d'accélérer l'intégration de nos clients Full MVNO dans notre propre réseau mobile. Nous avons maintenant pour objectif d'achever entièrement l'intégration d'ici la fin du 1er trimestre de l'an prochain, et non pour fin 2018 comme prévu initialement. Ceci ayant un impact sur les engagements contractuels dans le cadre de l'accord Full MVNO avec Orange Belgique, nous avons enregistré une charge de restructuration hors trésorerie de 29 millions € au troisième trimestre.*

*D'un point de vue financier, nos résultats sur les neuf premiers mois de 2017 confirment que nous sommes sur la bonne voie pour réaliser nos prévisions pour l'exercice 2017. Sur les neuf premiers mois de l'année, nous avons généré un chiffre d'affaires de 1,9 milliard d'euros, en hausse de 5% en données publiées, influencé principalement par l'acquisition de BASE (à compter du 11 février 2016) et de SFR BeLux (à compter du 19 juin 2017), avec pour ce dernier une contribution d'environ 17 millions d'euros à notre chiffre d'affaires à partir de la date d'acquisition. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires a augmenté de 1% en glissement annuel, la forte croissance de nos ventes en gros, de nos abonnements au câble et de nos revenus B2B étant contrebalancée par une pression constante sur le segment mobile, avec notamment une baisse des revenus liés à l'interconnexion et aux combinés et une proportion croissante de remises liées à « WIGO » attribuées à nos revenus de téléphonie mobile. Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons réalisé un bénéfice net de 106 millions d'euros, contre 42 millions d'euros l'an dernier, grâce au fait que (i) la hausse des pertes hors trésorerie sur les produits dérivés, (ii) l'augmentation des extinctions de dettes à la suite du remboursement volontaire de certaines dettes et (iii) les frais de restructuration susmentionnés ont été plus que compensés par un gain de change hors trésorerie sur notre dette libellée en USD. Sur la même période, nous avons généré un EBITDA ajusté de 911 millions d'euros, en hausse de 7% en données publiées et de 5% sur une base remaniée, montant qui inclut une contribution de 10 millions d'euros de SFR BeLux. Par ailleurs, la croissance de l'EBITDA ajusté remanié a été soutenue par (i) une baisse des coûts liés aux ventes de combinés et aux subsides, (ii) une baisse des charges liées au MVNO, (iii) une diminution des frais d'intégration et de transformation par rapport à la même période de l'exercice précédent et (iv) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. Nos dépenses d'investissement à imputer, qui ont atteint 534 millions €, représentaient environ 28% du chiffre d'affaires pour les neuf premiers mois de 2017 et incluaient 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 cet impact, elles représentaient environ 23% du chiffre d'affaires. Par rapport à l'année dernière, nos dépenses d'investissement à imputer reflétaient l'augmentation des investissements liés au réseau, comme indiqué précédemment. Enfin, nous avons généré des flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et liés aux activités de financement de 670 millions d'euros, 738 millions d'euros*

et 6 millions d'euros respectivement, ceci débouchant sur un total de 345 millions d'euros de flux de trésorerie disponibles ajustés pour les neuf premiers mois de 2017.

Après avoir réalisé une croissance du chiffre d'affaires et de l'EBITDA ajusté sur une base remaniée de 1% et 5% respectivement sur les neuf premiers mois de 2017, nous confirmons à nouveau notre prévision pour l'exercice avec le flux de trésorerie disponible ajusté<sup>(a)</sup> dans le haut de notre fourchette de 350,0 - 375,0 millions d'euros. De même, nous confirmons notre engagement à moyen terme de réaliser une croissance de 5 à 7% de l'EBITDA ajusté<sup>(b)</sup> sur la période 2015-2018. Le conseil d'administration reste déterminé à offrir aux actionnaires une valeur durable et attractive et réévaluera la structure du bilan de la Société au début de l'année prochaine, parallèlement à la publication de nos résultats de l'exercice à la mi-février 2018. »

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 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 EBITDA pour l'exercice 2017, 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.

# 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> trimestre 2017, nous avons modifié la manière de comptabiliser les charges relatives aux visites sur site liées à l'EPA. Depuis le 1<sup>er</sup> 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 30 septembre 2017, nous servions 2.201.800 relations clients uniques abonnées à 5.019.800 services fixes (« RGU ») dans notre zone de couverture de 3.307.700 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 30 septembre 2017, le total de RGU se composait de 2.046.900 abonnements vidéo, 1.670.400 accès à l'Internet haut débit et 1.302.500 abonnements de téléphonie fixe. En outre, environ 88% de nos abonnés vidéo avaient opté pour notre plateforme de télévision premium au 30 septembre 2017 et pouvaient ainsi profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, y compris l'accès à un large éventail de chaînes de sport numériques, HD et payantes, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») sur une base transactionnelle et par abonnement et l'accès à notre plate-forme OTT « Yelo Play ». Nous avons achevé le 3e trimestre 2017 avec un ratio de groupage de 2,28 RGU par relation client unique (3e trimestre 2016 : 2,26), ce qui témoigne de la croissance continue des packs de produits. Au 30 septembre 2017, environ 54% de nos clients avaient souscrit à un pack triple play, environ 20% à un produit double play et environ 26% à un produit unique, ce qui indique des opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 30 septembre 2017, nous servions aussi 2.882.100 abonnés mobiles, contre 3.020.000 au 30 septembre de l'année précédente. Cette diminution de 5% en glissement annuel reflète à la fois la vente de notre filiale directe Ortel Mobile NV (« Ortel ») à Lycamobile au 1er mars 2017 et l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin de cette année.

Si la croissance nette du nombre d'abonnés pour nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe est restée globalement stable au 3e trimestre 2017 par rapport au trimestre précédent, ceci dans un environnement de concurrence et de promotion intensives, la croissance nette du nombre d'abonnés pour notre forfait convergent tout-en-un « WIGO » s'est accélérée au troisième trimestre grâce à notre offre améliorée, avec une augmentation des allocations de données mobiles à prix inchangé. Tous les forfaits « WIGO » comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, une connexion WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Au 30 septembre 2017, nous comptons 265.100 clients « WIGO », ce qui représente un solide afflux net de 40.700 abonnés au 3e trimestre 2017.

#### 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 les neuf premiers mois de 2017, l'ARPU par relation client a rapporté 55,2 €, ce qui représente une hausse de 2,0 € ou 4% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Au 3e trimestre 2017, nous avons réalisé un ARPU par relation client de 56,2 €, en hausse de 5% par rapport au 3e trimestre de l'an dernier. Par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, la croissance 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

diminution du nombre total de relations clients uniques en raison d'un environnement extrêmement concurrentiel. Ces effets ont été compensés dans une certaine mesure par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et autres réductions.

## 1.2 Internet haut débit

Au 30 septembre 2017, nous servions 1.670.400 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. L'accroissement net du nombre d'abonnés à notre service Internet haut débit a atteint 2.000 unités au 3e trimestre 2017, ce qui représente une légère accélération par rapport au trimestre précédent (2e trimestre 2017 : 1.400) et qui témoigne de performances soutenues dans le segment professionnel en raison de la percée continue de nos offres groupées « FLUO » et « WIGO ». Le taux de désabonnement annualisé pour nos services Internet haut débit, qui s'est établi à 9,5% au 3e trimestre 2017, reflète l'environnement extrêmement concurrentiel et affiche une hausse de 160 points de base par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Dans la mesure où les clients s'attendent de plus en plus à profiter d'une connectivité ultrarapide 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 [REDACTED] », 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 1,4 million de WiFi Homespots et nous exploitons près de 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 30 septembre 2017, nous servions 1.302.500 abonnés à la téléphonie fixe (+4% en glissement annuel), dont 48.100 abonnés non organiques supplémentaires provenant de l'acquisition de SFR BeLux. Au 3e trimestre 2017, notre base d'abonnés en téléphonie fixe a connu une légère baisse de 1.500 RGU en raison d'une forte concurrence sur le marché résidentiel et d'un déclin général du marché. Nos résultats du trimestre sont dans la lignée de la perte nette organique enregistrée au 2e trimestre 2017. Les facteurs précités ont aussi influencé notre taux de désabonnement annualisé, qui a augmenté de 180 points de base en glissement annuel pour s'établir à 10,3% au 3e trimestre 2017.

## 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 2.882.100 SIM au 30 septembre 2017, dont 2.258.800 abonnés en postpayé. Les 623.300 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 5% du nombre total d'abonnés mobiles actifs en raison de la vente d'Ortel et de l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées. Un total de 157.900 et 53.300 SIM mobiles ont ainsi été respectivement rayées de notre liste d'abonnés au 1er et 2e trimestre 2017.

Au 3e trimestre 2017, nous avons gagné en net 40.200 abonnés en postpayé grâce au succès persistant de nos forfaits « WIGO » et à l'amélioration de nos offres, comme indiqué précédemment. Par rapport aux trimestres précédents, la croissance nette du nombre d'abonnés en postpayé au 3e trimestre 2017 reflète un trimestre intensif sur le plan promotionnel de la part de nos concurrents directs. En ce qui concerne le marché du prépayé, nos résultats se sont stabilisés au 3e trimestre 2017 par rapport aux trimestres précédents, lesquels avaient été fortement impactés par l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées.

Fin septembre 2017, nous avons remanié notre offre mobile sous la marque BASE en offrant des forfaits plus flexibles, adaptés aux besoins des clients, afin qu'ils puissent utiliser toute la capacité de leur pack, indépendamment du fait qu'ils soient enclins à utiliser plus de données, de minutes ou de SMS. D'autre part, nous avons poursuivi avec succès l'accueil d'abonnés Full MVNO dans notre réseau mobile nouvellement acquis, atteignant un taux d'environ 54% fin septembre 2017. Vu ces progrès significatifs et la modernisation continue de notre réseau mobile (avec environ 72% de nos sites

macro mis à niveau au 30 septembre 2017), nous visons désormais à clôturer l'intégration pour la fin du 1er trimestre 2018, et non pour la fin 2018 comme prévu initialement.

## 1.5 Télévision

### TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Les abonnés à nos services de télévision de base et premium s'élevaient à 2.046.900 au 30 septembre 2017, dont 82.200 abonnés non organiques venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR BeLux. Au 3e trimestre 2017, nous avons perdu en chiffres nets 15.100 abonnés, ce qui est dans la lignée du pourcentage de perte nette organique du 2e trimestre 2017. Par rapport à la même période de l'année précédente, notre pourcentage de perte nette organique au 3e 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 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 30 septembre 2017, 1.791.200 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 par le biais de nos WiFi Homesports et Hotspots. En conséquence, environ 88% de nos clients en télévision avaient opté pour notre plateforme supérieure de télévision premium ARPU au 30 septembre 2017. Par rapport au 2e trimestre 2017, nous avons perdu en net 5.300 abonnés à la télévision premium au 3e trimestre 2017 en raison de l'environnement hautement concurrentiel.

Au 30 septembre 2017, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 399.100 clients, soit une augmentation de 17% 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, volley-ball, basket-ball et hockey. Au 30 septembre 2017, nous servions 232.000 clients « Play Sports ». Par rapport au 2e trimestre 2017, nous totalisons en net 8.900 abonnés supplémentaires sur nos chaînes sportives payantes sous l'effet de l'ouverture du championnat national et des grands championnats européens de football. Au 2e trimestre 2017, nous avons prolongé les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour trois saisons, 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 matches.

## 2 Faits marquants sur le plan financier

### 2.1 Produits

Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons généré des produits pour un total de 1.884,3 millions €, soit une hausse de 5 % par rapport aux 1.799,9 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des produits a été soutenue par des mouvements non organiques tels que la contribution de l'opérateur mobile BASE pour l'ensemble des neuf mois, alors que pour la même période en 2016, BASE n'avait été consolidé dans nos résultats qu'à partir du 11 février 2016. Le total des produits sur les 9 premiers mois de 2017 reflète en outre l'acquisition, à la date du 19 juin 2017, des anciennes activités belges et luxembourgeoises dans le secteur du câble d'Altice (« Coditel Brabant » et « Coditel S.à r.l. », conjointement « SFR BeLux ») qui ont contribué pour 17,1 million € 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 les neuf premiers mois de 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) une baisse significative du produit de la vente de combinés et d'équipements privés d'abonnés (« EPA ») et (iii) la baisse des revenus d'interconnexion.

Au 3e trimestre 2017, nos produits ont atteint 646,0 millions €, ce qui représente une augmentation de 4% 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 15,2 millions € à notre chiffre d'affaires sur le trimestre. Par rapport aux trimestres précédents, la croissance de nos produits au 3e trimestre 2017 sur une base remaniée s'est accélérée pour atteindre 3%, soutenue par des produits wholesale et B2B en hausse comme indiqué ci-dessus, cette progression étant en partie contrebalancée par la baisse des produits de téléphonie mobile et des ventes de combinés.

#### 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 les neuf premiers mois de 2017, nos produits en télévision câblée ont atteint 432,3 millions € (3e trimestre 2017 : 148,2 millions €), un chiffre en hausse de 2% par rapport aux 424,5 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, et incluaient l'impact de l'acquisition de SFR BeLux, comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nos produits en télévision câblée pour les 9 premiers mois de 2017 sont restés globalement stables par rapport à la même période de l'année précédente, 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 s'élevaient à 453,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 154,6 millions €) et affichaient une hausse de 6 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent au cours de laquelle nous avons enregistré des revenus Internet haut débit de 425,7 millions €. Sur une base remaniée, nos revenus en Internet haut débit ont augmenté de 5% en glissement annuel sur les 9 premiers mois de 2017, une progression soutenue par (i) une croissance continue de nos offres « WIGO » favorisant une diversité de segments positive, (ii) l'acquisition de SFR BeLux et (iii) 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 les neuf premiers mois de 2017, nos produits en téléphonie fixe ont diminué de 1% pour s'établir à 179,9 millions € (3e trimestre 2017 : 60,5 millions €), contre 182,5 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des revenus d'abonnements soutenue par l'acquisition de SFR BeLux et le bénéfice de la hausse de prix de février 2017 mentionnée précédemment ont été plus que compensés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et une baisse du trafic. Les mêmes facteurs ont entraîné une diminution de 3% de nos produits en téléphonie fixe sur une base remaniée pour les 9 premiers mois de 2017.

### **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 les neuf premiers mois de 2017, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 407,8 millions € (3e trimestre 2017 : 138,5 millions €), un chiffre en hausse de 19,9 millions € par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation de 5% 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 2% 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, (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 98,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 33,7 millions €), en hausse de 9% par rapport à la période correspondante de 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 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 312,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 110,5 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. Sur une base remaniée, nos autres produits ont affiché une croissance modeste (+1% en glissement annuel), la baisse des ventes de combinés et des revenus d'interconnexion étant contrebalancée par la hausse des revenus wholesale.

## **2.2 Charges**

Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons engagé des charges pour un total de 1.542,8 millions €, ce qui représente une hausse de 12% par rapport aux 1.383,6 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent. Nos charges totales pour les neuf premiers mois de 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 de l'an dernier, ainsi que 7,9 millions € de frais de transformation liés à l'intégration de BASE. Nos charges totales pour les neuf premiers mois de 2017 incluent 29,2 millions € de frais de restructuration hors trésorerie liés à l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO dans notre propre réseau mobile. Comme indiqué précédemment, notre objectif est à présent de clôturer l'opération pour la fin du 1er trimestre de l'an prochain, et non pour fin 2018 comme prévu initialement, d'où un impact sur les engagements contractuels dans le cadre de notre accord Full MVNO avec Orange Belgique. Nos charges totale sur les neuf premiers

mois de 2017 reflétaient en outre (i) la contribution de BASE sur l'ensemble des neuf 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 6% sur les neuf premiers mois de 2017 par rapport à la même période l'année précédente, étant donné que (i) l'augmentation des charges d'amortissement, (ii) l'impact des frais de restructuration susmentionnés, (iii) la hausse des frais liés aux services professionnels et (iv) l'augmentation des coûts d'exploitation du réseau n'ont été que partiellement compensés par (i) la baisse des coûts indirects comme résultat de notre concentration continue sur les frais généraux (ii) la baisse des coûts directs, en ce compris les coûts liés au MVNO ainsi qu'aux ventes de combinés et aux subsides, (iii) la diminution des frais de personnel et (iv) la baisse des frais de vente et de marketing suite à des changements de timing et à l'échelonnement de certaines campagnes. Les charges d'exploitation totales représentaient environ 82% de nos produits sur les neuf premiers mois de 2017. Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 63% du total des produits pour les neuf premiers mois de 2017, tandis que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 19% du total des produits pour les neuf premiers mois de 2017.

Au 3e trimestre 2017, le total des charges s'est établi à 539,2 millions €, soit une hausse de 13% par rapport à la même période de l'année précédente, laquelle avait enregistré des charges totales pour 476,7 millions €. Sur une base remaniée, nos charges totales ont augmenté de 12% en glissement annuel, notre résultat pour le 3e trimestre 2017 incluant, comme indiqué, 29,2 millions € de frais de restructuration hors trésorerie. En outre, nos charges d'amortissement et nos coûts liés aux services professionnels ont augmenté, une hausse partiellement compensée par la diminution des coûts indirects et des frais de personnel.

#### **COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU**

Les coûts d'exploitation du réseau ont atteint 135,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 44,8 millions €) contre 119,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 (+14% 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 2% en glissement annuel pour les neuf premiers mois de 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 les neuf premiers mois de 2017, nos coûts directs ont atteint 447,2 millions € (3e trimestre 2017 : 150,3 millions €), un chiffre globalement stable par rapport à la même période de l'année précédente en dépit des impacts non organiques susmentionnés liés aux acquisitions de BASE et SFR BeLux et à la vente d'Ortel. Nos coûts directs pour les neuf premiers mois de 2016 reflétaient aussi un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € lié à la conclusion de notre accord Full-MVNO avec Orange Belgique au 2e trimestre de l'an dernier. Sur une base remaniée, nos coûts directs ont diminué de 11,3 millions €, soit 2%, par rapport à la même période de l'an dernier grâce à une baisse substantielle des frais liés aux ventes de combinés et aux subsides, à une diminution des frais liés au MVNO et à une baisse des frais de droits d'auteur consécutive à une légère réduction de notre base de clientèle en télévision.

#### **FRAIS DE PERSONNEL**

Les frais de personnel ont diminué de 1,2 millions € pour s'établir à 186,3 millions € sur les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 59,7 millions €) et prenaient en compte la consolidation de BASE pour la totalité des neuf mois ainsi que l'acquisition de SFR BeLux. Sur une base remaniée, les frais de personnel ont diminué de 9,2 millions € sur les neuf premiers mois de 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 les neuf premiers mois de 2017 ont diminué pour s'établir à 66,7 millions € (3e trimestre 2017 : 23,8 millions €) contre 68,9 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing ont enregistré une baisse substantielle de 5% pour les neuf premiers mois de 2017, les neuf premiers mois de l'année précédente ayant été marqués par plusieurs grandes campagnes de

marketing, avec notamment des promotions sur les appareils. Par rapport au 3e trimestre de l'an dernier, nos frais de vente et de marketing ont augmenté de 2,4 millions € au troisième trimestre en raison de l'échelonnement de certaines de nos campagnes publicitaires, dont le remaniement de nos forfaits « WIGO », et d'une activité promotionnelle globalement plus intense.

#### **SOUS-TRAITANCE ET SERVICES PROFESSIONNELS**

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 30,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 11,6 millions €) contre 20,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, période durant laquelle nous avons enregistré 7,9 millions € de frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, les charges liées à la sous-traitance et aux services professionnels ont augmenté de 7,8 millions € sur les neuf mois clôturés au 30 septembre 2017, un chiffre qui s'explique par une hausse des frais de sous-traitance.

#### **AUTRES COÛTS INDIRECTS**

Les autres coûts indirects ont atteint 106,4 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 37,0 millions €), ce qui représente une baisse de 4% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects pour les neuf premiers mois de 2017 ont diminué de 12% par rapport aux neuf premiers mois de 2016, notamment sous l'effet de la poursuite de notre politique de maîtrise des frais généraux.

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

Les amortissements, y compris les bénéfices sur la vente d'immobilisations corporelles et autres immobilisations incorporelles, ont atteint 526,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 179,7 millions €) contre 414,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016. Cette augmentation reflète principalement les effets de l'acquisition de BASE 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 les neuf premiers mois de 2017, les charges financières nettes ont totalisé 196,8 millions €, contre 325,9 millions € de charges financières nettes engagées sur les neuf premiers mois de 2016. L'augmentation de 75,4 millions € de la perte hors trésorerie sur nos produits dérivés et de 29,8 millions € de la perte hors trésorerie sur l'extinction de la dette suite au remboursement anticipé de certains titres de créance pendant les neuf premiers mois de 2017 a été plus que compensée par un gain de change hors trésorerie de 209,9 millions € sur notre dette active libellée en USD dans les neuf premiers mois de 2017. Le revenu d'intérêts net et le gain de change net ont ainsi atteint 210,3 millions sur les neuf premiers mois de 2017, contre 0,3 million € sur la même période l'année précédente. La charge d'intérêts nette, la perte de change et les autres charges financières ont diminué de 13%, passant de 192,3 millions € pour les neuf premiers mois de 2016 à 168,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, une baisse qui s'explique par des refinancements récents qui ont allongé l'échéance moyenne de notre dette et ont réduit nos charges d'intérêts globales. Au 3e trimestre 2017, nos charges financières nettes ont atteint 67,7 millions € contre 79,2 millions € au 3e trimestre de l'année dernière, l'augmentation de la perte hors trésorerie ayant été plus que compensée par un gain hors trésorerie sur notre dette en cours libellée en USD.

#### **IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT**

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 38,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 10,7 millions €) contre 46,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, soit une diminution de 17% en glissement annuel.

## RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 106,3 millions € sur les neuf premiers mois de 2017, contre un bénéfice net de 41,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, générant une marge bénéficiaire nette de 5,6%, contre une marge bénéficiaire nette de 2,3% sur les neuf premiers mois de 2016. L'amélioration significative de notre résultat net pour les neuf premiers mois de 2017 par rapport aux neuf premiers mois de 2016 est imputable avant tout au gain de change hors trésorerie de 209,9 millions € mentionné précédemment. Sans cet élément, notre bénéfice net aurait été moins élevé. Au 3e trimestre 2017, nous avons réalisé un bénéfice net de 29,5 millions €, contre une perte nette de 61,2 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, générant une marge bénéficiaire nette de 4,6%, contre une marge bénéficiaire nette de 9,9% au 3e trimestre 2016. La diminution de notre bénéfice net résulte principalement d'une baisse du bénéfice d'exploitation due à une augmentation des charges d'amortissement et à 29,2 millions € de frais de restructuration au 3e trimestre 2017 suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans notre propre réseau mobile, comme évoqué précédemment.

## 2.4 EBITDA ajusté

Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons réalisé un EBITDA ajusté de 911,2 millions €, soit une hausse de 7% par rapport aux 847,8 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. L'EBITDA ajusté pour les neuf premiers mois de 2017 inclut (i) la contribution de BASE à partir du 11 février 2016, (ii) l'acquisition de SFR BeLux au 19 juin 2017 avec une contribution de 10,1 millions € à l'EBITDA ajusté 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 EBITDA ajusté pour les neuf premiers mois de 2016 comprenait un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € sans lequel nous aurions enregistré une plus forte croissance de l'EBITDA ajusté sous-jacent. Par rapport aux neuf premiers mois de 2016, nous avons réalisé une solide croissance de 5% de l'EBITDA ajusté remanié sur les neuf premiers mois de 2017. La croissance de l'EBITDA ajusté remanié a été soutenue par (i) la diminution 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 aux neuf premiers mois de l'année précédente, et (iv) une stricte maîtrise des coûts, avec une attention accrue pour les frais généraux. Notre marge d'EBITDA ajusté a atteint 48,4% pour les neuf premiers mois de 2017, contre 47,1% sur une base rapportée pour les neuf premiers mois de 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.

Au 3e trimestre 2017, notre EBITDA ajusté a atteint 318,8 millions €, ce qui représente une hausse de 8% par rapport aux 295,3 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, ce chiffre incluant une contribution pour le trimestre entier de SFR BeLux (9,0 millions €) comme indiqué précédemment. Sur une base remaniée, nous avons enregistré une solide croissance de 5% de l'EBITDA ajusté durant le trimestre. La croissance de l'EBITDA ajusté durant le trimestre a été soutenue par (i) une diminution des frais liés aux ventes de combinés et aux subventions, (ii) une baisse des coûts indirects grâce à une attention accrue pour la gestion rigoureuse des frais généraux et (iii) les synergies accélérées issues de l'acquisition de BASE. Au 3e trimestre 2017, nous avons réalisé une marge d'EBITDA ajusté de 49,3%, ce qui représente une amélioration de 180 points de base par rapport au 3e trimestre 2016.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Bénéfice de la période</b>	<b>29,5</b>	<b>61,2</b>	<b>(52)%</b>	<b>106,3</b>	<b>41,6</b>	<b>156 %</b>
Impôts	10,7	3,5	206 %	38,2	46,2	(17)%
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(1,1)	0,7	N.M.	0,2	2,6	(92)%
Charges financières nettes	67,7	79,2	(15)%	196,8	325,9	(40)%
Amortissements et dépréciations	179,7	144,4	24 %	526,8	414,3	27 %
<b>EBITDA</b>	<b>286,5</b>	<b>289,0</b>	<b>(1)%</b>	<b>868,3</b>	<b>830,6</b>	<b>5 %</b>
Rémunération en actions	2,8	3,3	(15)%	10,6	8,0	33 %
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	0,3	0,7	(57)%	2,2	7,1	(69)%
Coûts de restructuration	29,2	2,3	N.M.	30,1	2,1	N.M.
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>318,8</b>	<b>295,3</b>	<b>8 %</b>	<b>911,2</b>	<b>847,8</b>	<b>7 %</b>
Marge EBITDA ajusté	49,3%	47,5%		48,4%	47,1%	
Marge bénéfice net	4,6%	9,9%		5,6%	2,3%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

## 2.5 Flux de trésorerie et liquidité

### FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Sur les neuf premiers mois de 2017, nos activités d'exploitation ont généré 669,8 millions € de trésorerie nette, contre 518,3 millions € pour la même période de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant de nos activités d'exploitation sur les neuf premiers mois de 2017 était le résultat (i) d'une contribution de BASE pour six mois complets, (ii) de la vente d'Ortel au 1er mars 2017 et (iii) de l'impact de l'acquisition de SFR BeLux en juin 2017. La trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation a augmenté de 29% en glissement annuel, le premier semestre de l'année dernière ayant enregistré une sortie de fonds de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable ainsi qu'un paiement de 18,7 millions € pour frais de prélèvement différé liés à l'acquisition de BASE. En outre, la croissance de la trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation s'explique par (i) la forte croissance sous-jacente de l'EBITDA ajusté comme indiqué ci-avant, (ii) une diminution de 35,3 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 22,4 millions € des impôts payés en espèces. Au 3e trimestre 2017, nous avons enregistré un flux de trésorerie d'exploitation net de 289,1 millions €, en hausse de 24% par rapport à la même période de l'année précédente grâce, notamment, à (i) un EBITDA ajusté en forte croissance, (ii) une baisse des charges d'intérêts en espèces et (iii) l'évolution positive du fonds de roulement.

### FLUX DE TRÉSORERIE NETS AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 737,5 millions € de trésorerie nette dans des opérations d'investissement sur les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 87,1 millions € de trésorerie nette utilisés dans des opérations d'investissement), contre 1.527,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2016, ce qui résulte entre autres de l'acquisition de BASE à la date du 11 février 2016. Notre trésorerie nette affectée aux activités d'investissement pour les neuf premiers mois de 2017 reflète l'acquisition de SFR BeLux à la date du 19 juin 2017. La trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour les neuf premiers mois de 2017 comprend aussi des paiements en espèces pour nos dépenses d'investissements, dont des paiement en espèces pour les droits de retransmission de la Jupiler Pro League et de la UK Premier League de football. 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. Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons acquis 88,7 millions € d'actifs via le financement par le fournisseur lié au capital, avec une nette accélération au 3e trimestre 2017 (43,9 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**

Les flux de trésorerie nets générés par les opérations de financement ont atteint 5,5 millions € sur les neuf premiers mois de 2017, contre 755,0 millions € pour les neuf premiers 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. La trésorerie nette provenant des activités de financement pour les neuf premiers mois de 2017 reflète (i) les effets de nos opérations de refinancement au deuxième trimestre 2017 (voir 2.6 - Profil de dette), (ii) le prélèvement de 210,0 millions € au titre de nos facilités de crédit renouvelable pour le cofinancement de l'acquisition de SFR BeLux, partiellement contrebalancé par un remboursement de 165,0 millions € au troisième trimestre, et (iii) l'accroissement de notre programme de financement par le fournisseur. Nous avons en outre encouru, sur les neuf premiers mois de 2017, des frais liés au financement pour un total de 37,4 millions €, en l'occurrence (i) 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 et (ii) 18,3 millions € de frais d'émission de dette liés aux nouvelles émissions de dette. Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons dépensé 28,9 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 3e trimestre 2017, la trésorerie nette affectée aux activités de financement a atteint 189,0 millions €, contre 105,0 millions € au 3e trimestre de l'an dernier. La trésorerie nette utilisée pour des opérations de financement au 3e trimestre 2017 a été influencée principalement par les 165,0 millions € de remboursement d'engagements utilisés dans le cadre de nos facilités de crédit renouvelable et les 27,8 millions € utilisés pour les rachats d'actions, déduction faite de la vente d'actions de trésorerie.

#### **FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES AJUSTÉS**

Sur les neuf premiers mois de 2017, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés de 345,4 millions €, contre 166,7 millions € pour les neuf premiers mois de 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. Sur les neuf premiers mois de 2017, les flux de trésorerie disponibles ajustés ont été impactés par une hausse de 22,4 millions € des impôts en espèces par rapport à la même période de l'an dernier, ceci ayant été plus que compensé par (i) une solide hausse de l'EBITDA ajusté sous-jacent, (ii) le bénéfice précité issu de notre programme de financement par le fournisseur, (iii) une diminution des charges d'intérêts en espèces comme indiqué précédemment et (iv) l'évolution favorable du fonds de roulement. Au 3e trimestre 2017, nous avons généré 208,3 millions € de flux de trésorerie disponibles ajustés, contre 107,4 millions € pour la même période de l'année précédente, les facteurs sous-jacents étant globalement les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

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

#### **PROFIL DE DETTE**

Au 30 septembre 2017, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.804,6 millions €, dont un montant en principal de 3.323,7 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017, ceci comprenant 45,0 millions € prélevés au titre de nos facilités de crédit renouvelable, et un montant en principal de 780,0 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre 2024 et 2027. Le solde total de la dette au 30 septembre 2017 comprenait également 188,3 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur et 23,7 millions € pour la partie restante du spectre mobile 3G, y compris des 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 cours du troisième trimestre, nous avons utilisé notre excédent de trésorerie pour rembourser entièrement les engagements utilisés au titre de notre FCR AG, tandis que nous avons remboursé et annulé 75,0 millions € au titre de notre FCR Z à courte échéance. Début octobre, la dernière tranche de 45,0 millions € au titre du FCR Z a été remboursée puis annulée. Pour l'heure, nous n'avons aucun emprunt dont l'échéance est antérieure à août 2024.

## SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de nos instruments de dette et de nos plans de paiement au 30 septembre 2017.

**Tableau 2 : Synthèse des dettes au 30 septembre 2017**

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
30 septembre 2017						
<i>(en millions €)</i>						
<b>Senior Credit Facility ajusté en 2017</b>						
Prêt à terme AH	1.330,0	1.330,0	—	31 mars 2026	Flottant   EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,00%	Trimestriel (janv., avril, juillet, oct.)
Prêt à terme AI	1.948,7	1.948,7	—	30 juin 2025	Flottant   LIBOR 3 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel jusqu'à dec. 2018. Trimestriel à partir de 2019 (mars, juin, sept., dec.)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	—	400,0	30 juin 2023	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel
Facilité de crédit renouvelable Z	45,0	45,0	—	30 juin 2018	Flottant   EURIBOR 1 semaine (0% seuil) + 2,25%	Mensuel
Autorisation de découvert	25,0	—	25,0	31 décembre 2017	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
<b>Senior Secured Fixed Rate Notes</b>						
250 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2024	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	530,0	530,0	—	15 juillet 2027	Fixe   4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
<b>Montant total nominal</b>	<b>4.528,7</b>	<b>4.103,7</b>	<b>425,0</b>			

## SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 30 septembre 2017, nous détenions 37,0 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 était 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. Comme mentionné ci-dessus, nous avons utilisé notre excédent de trésorerie au troisième trimestre pour rembourser 165,0 millions €

d'engagements utilisés au titre de nos facilités de crédit renouvelable, laissant un montant dû de 45,0 millions € à la fin du 3e trimestre 2017. Nous avons en outre encouru, sur les neuf premiers mois de 2017, des frais liés au financement pour un total de 37,4 millions €, comprenant (i) 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 et (ii) 18,3 millions € de frais d'émission de dette liés aux nouvelles émissions de dette, comme indiqué précédemment. Enfin, nous avons dépensé 28,9 millions € en rachats d'actions dans le cadre de notre programme de rachat d'actions 2017, déduction faite de la vente d'actions de trésorerie. Au 30 septembre 2017, nous avons accès à 400,0 millions € d'engagements disponibles au titre de la facilité de crédit renouvelable AG, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après. En outre, nous avons conclu une autorisation de découvert de 25,0 millions € en septembre 2016, permettant une gestion plus rigoureuse des soldes de trésorerie restants.

#### **RATIO DE DETTE NETTE**

Au 30 septembre 2017, 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 - se sont traduits par un ratio de dette nette/EBITDA consolidé annualisé de 3,1x (30 juin 2017 : 3.4x). En vertu de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, notre EBITDA consolidé annualisé inclut toujours des synergies non réalisées concernant à la fois l'acquisition de BASE et de SFR BeLux, tandis que notre dette nette totale ne comprend plus, à présent, aucun passif de location-financement, contre 165,9 millions € repris dans notre ratio de dette nette au 2e trimestre 2017. Notre ratio de dette nette actuel est sensiblement inférieur à la "springing maintenance covenant" de 6,0x et au ratio d'endettement de 4,5x le "net senior leverage".

## **2.7 Dépenses d'investissement**

Les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 534,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente environ 28% de nos produits, contre environ 23% pour les neuf premiers mois de 2016. Nos dépenses d'investissement à imputer pour les neuf premiers mois de 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 les neuf premiers mois de 2017 reflètent le renouvellement des droits non exclusifs de retransmission de la Jupiler Pro League pour les trois prochaines saisons à compter de la saison 2017-2018 en cours. 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, 23% pour les 9 premiers mois de 2017 et 19% pour les neuf premiers mois de 2016.

Les dépenses d'investissement relatives aux boîtiers décodeurs pour les neuf premiers mois de 2017 s'élevaient à 17,3 millions € (3e trimestre 2017 : 4,5 millions €), ce qui représente une diminution de 11% par rapport à la même période de l'année précédente, 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 les neuf premiers mois de 2017, les dépenses d'investissements associées aux boîtiers décodeurs 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 50,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 18,7 millions €), soit environ 12% du total des dépenses d'investissement à imputer, contre 54,5 millions € pour la même période de 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 est toujours axé sur des investissements ciblés dans nos infrastructures à la fois fixes et mobiles ayant pour but d'améliorer l'expérience client et de nous permettre d'exploiter les synergies liées au MVNO en déplaçant nos abonnés Telenet Full MVNO vers le réseau BASE acquis. Après le rachat de BASE en février 2016, nous avons l'intention d'investir jusqu'à 250,0 millions € dans la modernisation du réseau mobile dont nous avons fait l'acquisition, ce qui inclut (i) la mise à niveau d'environ 2.800 sites macro qui seront équipés des dernières technologies, (ii) le déploiement de 800 à 1000 nouveaux sites mobiles dans toute la Belgique, et

(iii) des investissements ciblés dans le raccordement à la fibre optique pour la grande majorité de nos sites macro actuels et futurs. En outre, nous nous sommes engagés dans un programme d'investissements dans le réseau sur cinq ans, d'un montant de 500,0 millions €. Baptisé « De Grote Netwerf », ce programme dont la fin est prévue à la mi-2019 vise à renforcer la capacité de données de notre réseau HFC pour la porter à 1 GHz. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 210,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 78,4 millions €) et représentaient environ 48% du total des dépenses d'investissement à imputer, à l'exclusion de la 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 256,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 (3e trimestre 2017 : 153,4 million €), contre 196,3 millions € pour les neuf premiers mois de 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 64% des dépenses d'investissement à imputer pour les neuf premiers mois de 2017 étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés. Nous continuerons à surveiller étroitement nos dépenses d'investissement afin de nous assurer qu'elles soient porteuses de rendements croissants.

Au 3e trimestre 2017, les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 255,0 millions €, contre 114,1 millions € au 3e trimestre de l'an dernier, ce qui équivaut à environ 39% des produits pour le trimestre. Comme indiqué précédemment, nos dépenses d'investissement à imputer ont été influencées, au 3e trimestre 2017, par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge pour trois saisons à compter de l'actuelle saison 2017-2018. Si l'on exclut cet impact, nos dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 24% des produits, ce qui est conforme à nos prévisions pour l'ensemble de l'année 2017. Environ 65% de nos dépenses d'investissement à imputer étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés, les investissements liés au réseau représentant à eux seul environ la moitié 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

Avec, sur une base remaniée ('rebased'), une croissance des produits d'exploitation de 1% et une croissance de l'EBITDA ajusté de 5% sur les neuf premiers mois de 2017 et après l'intégration de SFR BeLux, nous sommes toujours sur les rails pour réaliser nos prévisions pour 2017, y compris notre engagement à moyen terme de réaliser, sur la période 2015-2018, une croissance de l'EBITDA ajusté de 5 à 7%

Comme au premier semestre, la croissance de nos produits d'exploitation sur une base remaniée restera influencée, au second semestre 2017, par certains obstacles réglementaires dont nous avons déjà fait état en février de cette année. Par ailleurs, notre activité de téléphonie mobile sera encore influencée par (i) la baisse des revenus hors forfaits, (ii) les défis structurels dans le segment prépayé, notamment l'impact de l'enregistrement des cartes prépayées, (iii) le recul des revenus d'interconnexion, roaming inclus, et (iv) la baisse des produits de la vente de combinés. Ces tendances négatives seront en grande partie compensées par une solide croissance persistante des revenus provenant des abonnements au câble et des services aux entreprises, avec une contribution croissante de notre activité wholesale soutenue par l'accord Full MVNO avec Lycamobile.

Ayant réalisé une croissance de 5% de l'EBITDA ajusté en base remaniée sur les neuf premiers mois de 2017, nous sommes toujours en bonne voie pour réaliser la croissance de mi-chiffre en base remaniée, sur l'ensemble de l'année. Bien que le 4e trimestre génère de coutume, sur l'ensemble de l'exercice, la plus faible contribution à la marge bénéficiaire en raison des promotions de fin d'année et de l'environnement hautement concurrentiel.

Sur les neuf premiers mois de 2017, nos dépenses d'investissement à imputer, abstraction faite de la comptabilisation des droits de radiodiffusion du football belge, représentaient environ 23% de nos produits d'exploitation. Parmi l'ensemble de nos dépenses d'investissement à imputer, nous observons une plus grande proportion d'investissements liés au réseau, ceci en raison de la mise à niveau en cours de nos infrastructures fixes comme mobiles. Par ailleurs, nous avons commencé à investir dans le réseau SFR BeLux que nous avons acquis, afin d'améliorer globalement l'expérience client, ce qui inclut le lancement du programme « Grote Netwerf » à Bruxelles.

Enfin, nous avons généré un flux de trésorerie disponible ajusté de 354,4 millions € sur les neuf premiers mois de 2017, avec une performance remarquable au 3e trimestre 2017 soutenue par (i) une solide croissance de l'EBITDA ajusté, (ii) une baisse des charges d'intérêts en espèces, (iii) l'impact cumulé de notre plate-forme de financement par le fournisseur et (iv) une évolution plus favorable du fonds de roulement. Bien que le 4e trimestre affiche traditionnellement un flux de trésorerie disponible ajusté assez limité, nous pensons que notre flux de trésorerie disponible ajusté pour l'exercice 2017 se situera dans le haut de notre fourchette de 350,0 - 375,0 millions €.

**Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2017**

	Prévisions 2017
Revenus (sur base remaniée)	Stable (FY 2016: €2.502,6 millions)
Croissance de l'EBITDA ajusté <sup>(a)</sup> (sur base remaniée)	Mi-chiffre (FY 2016: €1.138,3 million)
Dépenses d'investissement à imputer, en tant que % des revenus	Aux alentours de 24% <sup>(b)</sup>
Adjusted Free Cash Flow <sup>(c)</sup>	350.0 à 375.0 millions € <sup>(d)</sup>

(a) Le rapprochement entre notre EBITDA ajusté pour l'exercice 2017, et notre EBITDA ajusté 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 belge non comprise.

(c) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 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 2016 ne se produira pas avant le début de 2018.

### 3.2 Rémunération des actionnaires

Pour 2017, le conseil d'administration a approuvé un programme de rachat d'actions (le « programme de rachat d'actions 2017 »), en vigueur depuis le 16 février 2017. Ce programme autorise Telenet à racheter occasionnellement ses actions ordinaires, jusqu'à un maximum de 1.100.000 actions, ceci jusqu'au 31 décembre 2017. Ces rachats d'actions sont réalisés selon les conditions et modalités approuvées par l'assemblée générale extraordinaire de la société du 30 avril 2014. Au 30 septembre 2017, un total de 919.323 actions avaient été rachetées par le biais d'un intermédiaire pour un montant total de 51,0 millions d'euros.

Le conseil d'administration reste déterminé à offrir aux actionnaires une valeur durable et attractive, en phase avec le ratio de dette nette/EBITDA à long terme de la société sur une base annualisée. Cette méthodologie assure un équilibre optimal entre croissance, rendement pour les actionnaires et accès attractif aux marchés des capitaux. Pour atteindre son objectif par rapport au ratio de levier financier, la société envisage des fusions et acquisitions créatrices de valeur et/ou des investissements ayant pour but de soutenir la croissance future des activités et le rendement pour les actionnaires, le tout étayé par la génération d'un solide flux de trésorerie disponible ajusté et par une optimisation continue de la structure financière.

### 3.3 Événements survenus après la date du bilan

Il ne s'est produit, après le 30 septembre 2017, aucun événement significatif nécessitant une modification de l'information financière ou une mention dans le présent communiqué de presse.

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

Pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre	2017	2016	Variation %
<b>Services d'abonnement</b>			
<b>Maisons raccordables - Réseau Combiné <sup>(13)</sup></b>	3.307.100	2.973.700	11 %
<b>Télévision câblée</b>			
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	255.700	297.600	(14)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.791.200	1.731.000	3 %
<b>Total télévision câblée</b>	<b>2.046.900</b>	<b>2.028.600</b>	<b>1 %</b>
<b>Internet haut débit</b>			
Internet haut débit résidentiel	1.513.700	1.480.300	2 %
Internet haut débit professionnel	156.700	114.000	37 %
<b>Total internet haut débit <sup>(8)</sup></b>	<b>1.670.400</b>	<b>1.594.300</b>	<b>5 %</b>
<b>Téléphonie fixe</b>			
Téléphonie fixe résidentiel	1.200.300	1.181.600	2 %
Téléphonie fixe professionnel	102.200	69.400	47 %
<b>Total téléphonie fixe <sup>(9)</sup></b>	<b>1.302.500</b>	<b>1.251.000</b>	<b>4 %</b>
<b>Unités génératrices totales de revenus <sup>(14)</sup></b>	<b>5.019.800</b>	<b>4.873.900</b>	<b>3 %</b>
<b>Taux d'attrition <sup>(15)</sup></b>			
Télévision câblée	9,0%	7,6%	
Internet haut débit	9,5%	7,9%	
Téléphonie fixe	10,3%	8,5%	
<b>Relation client</b>			
Clients triple play	1.183.300	1.128.600	5 %
Total relations client <sup>(11)</sup>	2.201.800	2.156.300	2 %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,28	2,26	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	56,2	53,5	5 %

Pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre	2017	2016	Variation %
<b>Services mobiles</b>			
<b>Téléphonie mobile</b>			
Postpayé	2.258.800	2.078.000	9 %
Prépayé	623.300	942.000	(34) %
<b>Téléphonie mobile</b>	<b>2.882.100</b>	<b>3.020.000</b>	<b>(5)%</b>

Notre nombre d'abonnés prépayés au 30 septembre 2017 reflète (i) l'impact de la vente d'Ortel à Lycamobile le 1 mars 2017 et (ii) l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées qui sont entrées en vigueur le 7 juin 2017. En conséquence, dans le premier et le deuxième trimestre 2017 157.900 et 53.300 cartes SIM prépayées ont été retirées de la base d'abonnés.

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

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

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Résultat de la période</b>						
<b>Produits</b>	<b>646,0</b>	<b>621,3</b>	<b>4%</b>	<b>1.884,3</b>	<b>1.799,9</b>	<b>5%</b>
<b>Charges</b>						
Coût des services fournis	(423,2)	(354,4)	19%	(1.190,2)	(1.021,6)	17%
<b>Bénéfice brut</b>	<b>222,8</b>	<b>266,9</b>	<b>(17%)</b>	<b>694,1</b>	<b>778,3</b>	<b>(11%)</b>
Coûts commerciaux et administratifs	(116,0)	(122,3)	(5%)	(352,6)	(362,0)	(3%)
<b>Bénéfice opérationnel</b>	<b>106,8</b>	<b>144,6</b>	<b>(26%)</b>	<b>341,5</b>	<b>416,3</b>	<b>(18%)</b>
Produits financiers	66,5	—	—%	210,3	0,3	N.M.
Produit d'intérêt et de change nets	66,5	—	—%	210,3	0,3	N.M.
Charges financières	(134,2)	(79,2)	69%	(407,1)	(326,2)	25%
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(55,2)	(48,4)	14%	(168,0)	(192,3)	(13%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(78,8)	(30,8)	156%	(192,4)	(117,0)	64%
Perte sur remboursement anticipé de la dette	(0,2)	—	—%	(46,7)	(16,9)	176%
Charges financières nettes	(67,7)	(79,2)	(15%)	(196,8)	(325,9)	(40%)
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	1,1	(0,7)	N.M.	(0,2)	(2,6)	(92%)
<b>Bénéfice avant impôts</b>	<b>40,2</b>	<b>64,7</b>	<b>(38%)</b>	<b>144,5</b>	<b>87,8</b>	<b>65%</b>
Charges d'impôts	(10,7)	(3,5)	206%	(38,2)	(46,2)	(17%)
<b>Résultat net de la période</b>	<b>29,5</b>	<b>61,2</b>	<b>(52%)</b>	<b>106,3</b>	<b>41,6</b>	<b>156%</b>
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>						
<b>Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat</b>						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%	—	—	—%
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>
<b>Résultat global de la période</b>	<b>29,5</b>	<b>61,2</b>	<b>(52%)</b>	<b>106,3</b>	<b>41,6</b>	<b>156%</b>
<b>Résultat imputable aux :</b>	<b>29,5</b>	<b>61,2</b>	<b>(52%)</b>	<b>106,3</b>	<b>41,6</b>	<b>156%</b>
Propriétaires de la Société	29,5	61,2	(52%)	104,7	41,6	152%
Intérêts minoritaires	—	—	—%	1,6	—	—%
<b>Résultat global de la période, imputable aux :</b>	<b>29,5</b>	<b>61,2</b>	<b>(52%)</b>	<b>106,3</b>	<b>41,6</b>	<b>156%</b>
Propriétaires de la Société	29,5	61,2	(52%)	104,7	41,6	152%
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 neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	115.497.934	115.485.135		115.463.859	115.949.561	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,26	0,53		0,91	0,36	
Bénéfice dilué par action en €	0,26	0,53		0,91	0,36	
<b>Produits par nature</b>						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	148,2	140,8	5%	432,3	424,5	2%
Internet haut débit	154,6	143,7	8%	453,1	425,7	6%
Téléphonie fixe	60,5	61,2	(1%)	179,9	182,5	(1%)
<b>Produits des abonnements liés au câble</b>	<b>363,3</b>	<b>345,7</b>	<b>5%</b>	<b>1.065,3</b>	<b>1.032,7</b>	<b>3%</b>
Téléphonie mobile	138,5	146,3	(5%)	407,8	387,9	5%
<b>Total des produits des abonnements</b>	<b>501,8</b>	<b>492,0</b>	<b>2%</b>	<b>1.473,1</b>	<b>1.420,6</b>	<b>4%</b>
Services aux entreprises	33,7	29,8	13%	98,5	90,6	9%
Autres	110,5	99,5	11%	312,7	288,7	8%
<b>Total des produits</b>	<b>646,0</b>	<b>621,3</b>	<b>4%</b>	<b>1.884,3</b>	<b>1.799,9</b>	<b>5%</b>
<b>Charges par nature</b>						
Coûts d'exploitation du réseau	(44,8)	(42,3)	6%	(135,8)	(119,5)	14%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnection et autres)	(150,3)	(153,2)	(2%)	(447,2)	(445,0)	—%
Frais de personnel	(59,7)	(63,4)	(6%)	(186,3)	(187,5)	(1%)
Coûts des ventes et frais de marketing	(23,8)	(21,5)	11%	(66,7)	(68,9)	(3%)
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(11,6)	(6,2)	87%	(30,7)	(20,6)	49%
Autres coûts indirects	(37,0)	(39,4)	(6%)	(106,4)	(110,6)	(4%)
Coûts de restructuration	(29,2)	(2,3)	N.M.	(30,1)	(2,1)	N.M.
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,3)	(0,7)	(57%)	(2,2)	(7,1)	(69%)
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(2,8)	(3,3)	(15%)	(10,6)	(8,0)	33%
Amortissements et dépréciations	(121,1)	(92,6)	31%	(348,3)	(265,8)	31%
Amortissements	(45,2)	(41,8)	8%	(133,3)	(113,5)	17%
Amortissements sur droits de diffusion	(14,0)	(12,5)	12%	(45,3)	(38,4)	18%
Gain sur la vente des filiales	3,6	2,5	44%	3,1	3,4	(9%)
Dépréciation sur des actifs corporels avec une durée de vie longue	(3,0)	—	—%	(3,0)	—	—%
<b>Total des charges</b>	<b>(539,2)</b>	<b>(476,7)</b>	<b>13%</b>	<b>(1.542,8)</b>	<b>(1.383,6)</b>	<b>12%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>						
Bénéfice de la période	29,5	61,2	(52%)	106,3	41,6	156%
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	208,9	146,7	42%	556,9	416,6	34%
Variation des fonds de roulement et autres	28,0	16,6	69%	49,4	(21,4)	N.M.
Impôts sur le résultat	10,6	3,5	203%	38,1	46,2	(18%)
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(11,3)	48,4	(123%)	(42,3)	192,0	(122%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	78,8	30,8	156%	192,4	117,0	64%
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	0,2	—	—%	46,7	16,9	176%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(55,5)	(73,9)	(25%)	(163,3)	(198,6)	(18%)
Impôts payés	(0,1)	—	—%	(114,4)	(92,0)	24%
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>	<b>289,1</b>	<b>233,3</b>	<b>24%</b>	<b>669,8</b>	<b>518,3</b>	<b>29%</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(56,1)	(64,1)	(12%)	(236,0)	(185,3)	27%
Acquisition d'actifs incorporels	(32,2)	(58,2)	(45%)	(113,3)	(163,4)	(31%)
Acquisition des autres investissements	—	—	—%	(2,0)	(1,8)	11%
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	—	—	—%	(389,3)	(1.180,6)	(67%)
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	—	—	—%	—	(0,5)	(100%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	1,2	0,7	71%	3,1	3,9	(21%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	(2,6)	(0,1)	N.M.	(2,7)	(0,3)	N.M.
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	2,6	0,1	N.M.	2,7	0,3	N.M.
<b>Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement</b>	<b>(87,1)</b>	<b>(121,6)</b>	<b>(28%)</b>	<b>(737,5)</b>	<b>(1.527,7)</b>	<b>(52%)</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>						
Remboursement de prêts et emprunts	(194,1)	(115,0)	69%	(917,5)	(1.112,0)	(17%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	33,1	30,0	10%	1.010,3	1.986,6	(49%)
Rachat d'actions propres	(28,7)	(7,8)	268%	(55,0)	(47,8)	15%
Vente d'actions propres	0,9	—	—%	26,1	—	—%
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	(0,2)	(0,4)	(50%)	(18,3)	(28,2)	(35%)
Autres (y inclus engagements de leasing)	—	(11,8)	(100%)	(21,0)	(23,0)	(9%)
<b>Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement</b>	<b>(189,0)</b>	<b>(105,0)</b>	<b>80%</b>	<b>5,5</b>	<b>755,0</b>	<b>(99%)</b>
<b>Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents de</b>						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	24,0	16,2	48%	99,2	277,3	(64%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	37,0	22,9	62%	37,0	22,9	62%
<b>Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents</b>	<b>13,0</b>	<b>6,7</b>	<b>94%</b>	<b>(62,2)</b>	<b>(254,4)</b>	<b>(76%)</b>

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2017	2016		2017	2016	
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	289,1	233,3	24%	669,8	518,3	29%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	0,2	1,1	(82%)	0,3	9,6	(97%)
Coûts financés par un intermédiaire	33,1	—	—%	63,0	—	—%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(56,1)	(64,1)	(12%)	(236,0)	(185,3)	27%
Acquisition d'actifs incorporels	(32,2)	(58,2)	(45%)	(113,3)	(163,4)	(31%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(20,7)	—	—%	(24,0)	—	—%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,4)	(0,5)	(20%)	(1,3)	(1,4)	(7%)
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(4,7)	(4,2)	12%	(13,1)	(11,1)	18%
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>	<b>208,3</b>	<b>107,4</b>	<b>94%</b>	<b>345,4</b>	<b>166,7</b>	<b>107%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	30 septembre 2017	30 septembre 2017	Variation
<b>Actif</b>			
<b>Actifs non courants :</b>			
Immobilisations corporelles	2.114,0	2.046,8	67,2
Goodwill	1.879,2	1.540,9	338,3
Autres immobilisations incorporelles	734,7	709,2	25,5
Actifs d'impôt différé	243,8	135,5	108,3
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	27,2	27,4	(0,2)
Autres investissements	3,8	1,8	2,0
Instruments financiers dérivés	11,7	49,7	(38,0)
Créances commerciales	3,1	4,8	(1,7)
Autres actifs	14,9	16,5	(1,6)
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>5.032,4</b>	<b>4.532,6</b>	<b>499,8</b>
<b>Actifs courants :</b>			
Stocks	18,7	21,7	(3,0)
Créances commerciales	235,5	206,0	29,5
Autres actifs courants	138,2	125,2	13,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	37,0	99,2	(62,2)
Instruments financiers dérivés	26,9	22,8	4,1
<b>Total des actifs courants</b>	<b>456,3</b>	<b>474,9</b>	<b>(18,6)</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>5.488,7</b>	<b>5.007,5</b>	<b>481,2</b>
<b>Capitaux propres et passifs</b>			
<b>Capitaux propres :</b>			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	966,7	966,1	0,6
Perte reportée	(2.105,5)	(2.190,1)	84,6
Réévaluations	(14,8)	(14,8)	—
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société</b>	<b>(1.140,8)</b>	<b>(1.226,0)</b>	<b>85,2</b>
Intérêts minoritaires	19,9	18,4	1,5
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>(1.120,9)</b>	<b>(1.207,6)</b>	<b>86,7</b>
<b>Passifs non courants :</b>			
Emprunts et dettes financiers	4.484,3	4.642,5	(158,2)
Instruments financiers dérivés	245,3	94,7	150,6
Produits différés	1,1	0,7	0,4
Passifs d'impôt différé	181,1	166,0	15,1
Autres dettes	173,1	94,6	78,5
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>5.084,9</b>	<b>4.998,5</b>	<b>86,4</b>
<b>Passifs courants :</b>			
Emprunts et autres passifs financiers	320,3	139,4	180,9
Dettes fournisseurs	193,1	182,3	10,8
Charges à imputer et autres passifs courants	624,4	559,2	65,2
Produits différés	106,2	101,7	4,5
Instruments financiers dérivés	31,1	16,0	15,1
Passif d'impôt courant	249,6	218,0	31,6
<b>Total des passifs courants</b>	<b>1.524,7</b>	<b>1.216,6</b>	<b>308,1</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6.609,6</b>	<b>6.215,1</b>	<b>394,5</b>
<b>Total des capitaux propres et des passifs</b>	<b>5.488,7</b>	<b>5.007,5</b>	<b>481,2</b>

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 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 neuf mois se terminant le 30 septembre 2016 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2017. Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 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 14 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 relations abonnés à la téléphonie mobile. Après 90 jours d'inactivité, les clients qui ne paient aucun montant mensuel récurrent ne sont plus repris dans le nombre des abonnés à la téléphonie mobile.
- (11) **Une relation client** est un client qui reçoit au moins un des services télé, internet ou téléphonie fixe de Telenet et que Telenet compte comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la quantité de services auxquels il est abonné. Les relations clients sont en principe comptées sur la base du nombre d'immeubles. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est en principe comptée comme deux relations clients. Telenet ne compte pas comme relations clients les clients qui utilisent uniquement les services de téléphonie mobile de Telenet.
- (12) **Le revenu moyen par relation client** fait référence aux revenus mensuels moyens provenant des abonnements par relation client moyenne et est calculé en divisant les revenus mensuels moyens provenant des abonnements (hors revenus de la téléphonie mobile, services aux entreprises, interconnexion, redevances de transport et distribution, vente de smartphones et frais d'installation) pour la période en question, par le nombre moyen de relations clients au début et à la fin de la période.
- (13) **Les maisons raccordables** sont les habitations, unités d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou unités dans un immeuble commercial qui peuvent, sans extension matérielle de la centrale de distribution, être raccordées au Réseau Combiné. Le nombre de maisons raccordables est basé sur les données du recensement, lesquelles peuvent changer en fonction des révisions de ces données ou sur la base de nouveaux résultats de recensement.
- (14) **Une unité génératrice de revenus** est un abonné individuel à la télédistribution de base, un abonné individuel à la télévision Premium, un abonné internet individuel ou un abonné individuel à la téléphonie fixe. Une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial peut inclure une ou plusieurs unités génératrices de revenus. Si par exemple un client particulier est abonné à l'offre Premium de télévision par câble de Telenet, au service de téléphonie fixe et à l'internet haut débit, ce client représente trois unités génératrices de revenus. Le nombre total d'unités génératrices de revenus est la somme du nombre d'abonnés à la télédistribution de base, à la télévision Premium, à l'internet et à la téléphonie fixe. Le nombre d'unités génératrices de revenus est compté, d'une manière générale, sur la base du nombre d'immeubles, de sorte que pour un service déterminé, un immeuble déterminé ne soit pas compté comme étant plus d'une unité génératrice de revenus. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est par contre comptée comme deux unités génératrices de revenus pour le service en question. Chaque service câble, internet ou téléphonie fixe inclus dans un pack de produits est compté comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la nature de la remise pack ou de la promotion éventuelle. Les abonnés non payants sont comptés comme des abonnés pendant la période au cours de laquelle ils reçoivent un service gratuit par le biais d'une promotion. Certains de ces abonnés renoncent au terme de cette période gratuite. Les services qui sont offerts gratuitement de manière prolongée (p. ex. aux VIP ou aux travailleurs) ne sont, en principe, pas comptés comme unités génératrices de revenus. Les abonnements aux services de téléphonie mobile ne sont pas repris dans le nombre d'unités génératrices de revenus communiqué à l'extérieur.
- (15) **Le taux d'attrition** représente le pourcentage de clients qui résilient leur abonnement. La moyenne mobile annuelle est calculée en divisant le nombre de désabonnements au cours des 12 derniers mois par le nombre moyen de relations clients. Pour le calcul du taux d'attrition, on considère qu'il y a eu désabonnement dès lors que le client ne reçoit plus aucun service de la part de Telenet et doit restituer le matériel de Telenet. Le passage partiel vers un produit inférieur, ce qui est généralement appliqué pour encourager les clients à payer une facture en souffrance afin d'éviter qu'il soit mis fin à tous les services, n'est pas considéré comme un désabonnement dans le calcul du taux d'attrition de Telenet. De même, les clients qui déménagent à l'intérieur de la zone câblée de Telenet et les clients qui passent à des services supérieurs ou inférieurs ne sont pas considérés comme des désabonnements dans le calcul du taux d'attrition.
- (16) Le calcul du **revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile** ne prenant pas en compte les revenus d'interconnexion, concerne le revenu mensuel moyen provenant de la téléphonie mobile par abonné actif à la téléphonie mobile et est obtenu en divisant les revenus mensuels moyens provenant de la téléphonie mobile (hors frais d'activation, produits de la vente de smartphones et frais de mise en demeure) pour une période déterminée par le nombre moyen d'abonnés actifs à la téléphonie mobile au début et à la fin de la période. Pour le calcul du revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile prenant en compte les revenus d'interconnexion, on ajoute au numérateur, dans le calcul ci-dessus, le montant des revenus d'interconnexion au cours de la période.
- (17) **Le ratio de dette nette** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 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 26 octobre 2017 à 15:00h (heures de Bruxelles), une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

## Contacts

Relations avec les investisseurs:	Rob Goyens	rob.goyens@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 333 054
Relations avec les investisseurs:	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](http://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 30 pays en Europe, Amérique Latine et dans les Caraïbes 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 neuf mois se terminant le 30 septembre 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 2016 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société.

**Critères non-GAAP** – 'Adjusted EBITDA' et '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 26 octobre 2017 à 7.00 h, heure de Bruxelles.**