



Résultats financiers T1 2018

Succès persistant pour nos forfaits quadruple play « WIGO » malgré un environnement hautement concurrentiel, avec un total de 333.600 abonnés au 31 mars 2018 (+30.000 au T1 2018), soit environ 15% des relations client.

Chiffre d'affaires de 618,4 millions € au premier trimestre de l'exercice 2018 marque un recul léger sur base remaniée⁽¹⁾ en glissement annuel en raison d'un contexte de marché fortement concurrentiel et des contretemps réglementaires.

Adjusted EBITDA de 307,8 millions € au 1er trimestre 2018 (+5% sur base remaniée en glissement annuel), preuve d'une stricte maîtrise des coûts, et un bénéfice net de 29,7 millions €, contre 65,8 millions € au 1er trimestre 2017.

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

FAITS MARQUANTS

- Chiffre d'affaires de 618,4 millions € au T1 2018, une légère augmentation de 1% par rapport au T1 de l'an dernier et influencé par des mouvements non organiques. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires s'est légèrement contracté dans un contexte de forte concurrence, de contretemps réglementaires persistants et d'évolutions défavorables en termes d'ARPU dans l'activité mobile, et l'absence d'ajustements de prix au T1 de cette année, ceci étant en grande partie compensé par la progression des revenus B2B et wholesale.
- Au T1 2018, l'évolution nette du nombre d'abonnés aux services vidéo, internet haut débit et téléphonie fixe est le reflet d'un trimestre hautement concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel, ayant un impact sur nos taux de désabonnement annualisés.
- Solide croissance nette du nombre d'abonnés en postpayé au 1er trimestre 2018 (+28.000) grâce à nos forfaits convergents « WIGO » et regain de dynamisme dans le segment prépayé après l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées l'an dernier.
- Bénéfice net de 29,7 millions € au T1 2018, contre 65,8 millions € au T1 2017. Le bénéfice net du T1 2018 a été déterminé par (i) l'augmentation de l'Adjusted EBITDA, telle qu'évoquée ci-après, (ii) un gain de change hors trésorerie de 42,6 millions € sur notre dette libellée en USD, (iii) une perte hors trésorerie de 58,2 millions € sur nos produits dérivés et (iv) une perte de 2,0 millions € sur l'extinction de dettes à la suite de certains refinancements.
- Adjusted EBITDA⁽²⁾ de 307,8 millions € au T1 2018, soit +6% en glissement annuel sur une base rapportée et +5% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'Adjusted EBITDA sur base remaniée a été soutenue principalement par une réduction substantielle des frais liés au MVNO suite à la migration accélérée de nos clients Full MVNO et par une stricte maîtrise des coûts, partiellement compensée par des coûts de réseau plus élevés et des dépenses de vente et de marketing plus élevées au cours du trimestre. Notre marge d'Adjusted EBITDA s'est améliorée de 270 points de base (à 49,8%) d'une année à l'autre sur une base remaniée et donnant lieu à la meilleure performance trimestrielle depuis l'acquisition de BASE en février 2016.
- Dépenses d'investissement à imputer⁽³⁾ de 156,6 millions € pour le 1er trimestre 2018, ce qui marque une hausse de 25% en glissement annuel et représente environ 25% de nos produits, suite à des investissements constants dans les infrastructures fixes comme mobiles et au lancement de notre projet de modernisation du réseau IT.
- Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et affectés aux activités de financement de 191,3 millions €, 100,6 millions € et 93,7 millions € respectivement au 1er trimestre 2018. Flux de trésorerie disponibles ajustés⁽⁴⁾ de 83,4 millions € au 1er trimestre 2018, ce qui constitue une nette amélioration par rapport aux 15,9 millions € de flux de trésorerie disponibles ajustés négatifs générés au 1er trimestre de l'an dernier.

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

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

- Pour 2018, nous visons toujours une saine croissance financière avec une croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) remanié de 7-8% générant un TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) remanié de 6-7% sur la période 2015-2018. Avec une croissance stable du chiffre d'affaires sur une base remaniée, nous estimons que nos dépenses d'investissement à imputer représenteront environ 26% de notre chiffre d'affaires en 2018, générant un solide flux de trésorerie disponible ajusté^(b) de 400,0 à 420,0 millions € pour 2018.

Pour la période de trois mois se terminant au 31 mars	2018	2017	Variation %
CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)			
Produits ⁽²⁾	618,4	613,8	1 %
Résultat opérationnel	110,4	112,5	(2)%
Bénéfice net de la période	29,7	65,8	(55)%
Marge bénéfice net	4,8%	10,7%	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,26	0,55	(53)%
Bénéfice dilué par action en €	0,26	0,55	(53)%
Adjusted EBITDA ⁽³⁾	307,8	289,4	6 %
Marge Adjusted EBITDA	49,8%	47,0%	
Dépenses d'investissement à imputer ⁽⁴⁾	156,6	125,5	25 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	25,3%	20,4%	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	191,3	117,3	63 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(100,6)	(145,2)	(31)%
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(93,7)	—	—%
Adjusted Free Cash Flow ⁽⁵⁾	83,4	(15,9)	N.M.
CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS			
Télévision câblée	2.012.100	1.996.300	1 %
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	233.100	268.700	(13)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.779.000	1.727.600	3 %
Internet haut débit ⁽⁸⁾	1.676.200	1.608.100	4 %
Téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.298.200	1.258.200	3 %
Téléphonie mobile ⁽¹⁰⁾	2.826.100	2.837.500	— %
Postpayé	2.316.600	2.154.100	8 %
Prépayé	509.500	683.400	(25)%
Clients triple play	1.182.700	1.137.600	4 %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,29	2,28	— %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	54,9	54,4	1 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

« Au 1er trimestre 2018, nous avons continué à opérer selon notre stratégie de divertissements connectés convergents dans le marché résidentiel. Tandis que l'évolution du nombre net d'abonnés en télévision, internet haut débit et téléphonie fixe au 1er trimestre 2018 était toujours à l'image d'un marché hautement concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel, nos forfaits convergents tout-en-un « WIGO » ont continué à séduire. Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons ajouté en net 30.000 abonnés à nos forfaits 'quad-play', ce qui porte à 333.600 le nombre total d'abonnés « WIGO ». Il en résulte qu'au 31 mars 2018, environ 15% de nos relations client étaient abonnés à l'un de nos forfaits « WIGO », contre 9% environ un an auparavant.

L'attrait persistant de nos forfaits « WIGO » est également à la base d'une autre solide performance opérationnelle dans l'activité mobile, avec un gain net de 28.000 abonnés en postpayé durant le trimestre. Dans le segment prépayé, j'observe avec plaisir une amélioration après que les effets de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées, imposé l'an dernier, se soient estompés. Si l'évolution du chiffre d'affaires dans notre activité mobile reste mitigée suite à divers impacts négatifs de nature réglementaire et en termes d'ARPU, certains de ces effets devraient commencer à décroître à l'approche du second semestre.

Telenet a pour tradition de placer le client au centre de ses préoccupations. En témoignent diverses initiatives passées comme le « Tip Top Tour » avec des visites proactives chez le client, ou encore la disponibilité dans toute la zone de couverture de l'accès internet haut débit ultrarapide allant jusque 400 et 500 Mbps respectivement dans le segment résidentiel et professionnel. Au premier trimestre, nous avons à nouveau franchi un pas important dans l'amélioration de l'expérience client, afin que les clients puissent profiter au mieux de leur mode de vie numérique. Nous avons lancé notre nouvelle solution de connectivité à la maison en offrant à nos clients des boosters WiFi plug-and-play intelligents afin qu'ils puissent profiter d'une expérience sans fil unique et transparente, aussi bien à domicile qu'au travail et en déplacement. Dans le segment B2B, nous avons lancé récemment « WiFi Business » visant les professionnels qui veulent offrir à leurs clients une expérience sans fil transparente.

En mars, nous avons lancé « De Dag », une deuxième coproduction de contenu local qui est actuellement disponible pour nos abonnés « Play » et « Play More » et qui sera prochainement proposée via les chaînes commerciales en clair dont nous sommes copropriétaires. Tout comme « Chaussée d'Amour », notre deuxième série a été fort bien accueillie, ce qui témoigne d'une demande pour du contenu local créatif et de haute qualité. À cet égard, nous avons annoncé en mars notre intention d'acquérir les 50% de parts restantes dans la société de médias locaux De Vijver Media, en attente d'approbation par les autorités.

Au premier trimestre, nous avons aussi réalisé des avancées dans la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles. Fin mars 2018, nous avons déjà modernisé avec succès environ 95% de nos sites macro et déployé quelque 220 nouveaux sites. Ce faisant, nous sommes sur les rails pour achever comme prévu le projet de modernisation du réseau mobile pour la mi-2018 et nous avons mobilisé à cet effet l'équipement technique et les composants nécessaires. Grâce à la montée en puissance notable de notre réseau mobile, nous avons pratiquement achevé, fin mars, l'intégration totale de nos clients Full MVNO dans le réseau mobile Telenet, une réalisation qui nous permet de capter pleinement les 220 millions € de synergies extrapolées annuelles d'ici 2020 et qui constitue, aujourd'hui déjà, un facteur essentiel de la croissance de l'Adjusted EBITDA remanié, en hausse de 5% en glissement annuel. »

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

« Je suis très satisfaite de nos résultats financiers sur le trimestre au regard du contexte de forte concurrence, de divers développements négatifs de nature réglementaire et en termes d'ARPU dans l'activité mobile, et l'absence d'ajustements de prix au premier trimestre de cette année. Sur les trois premiers mois, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 618 millions €, ce qui constitue une légère contraction sur base remaniée en raison des facteurs précités, ceux-ci ayant été en grande partie compensés par une croissance persistante dans notre activité B2B et une contribution accrue des partenariats 'wholesale', tant commerciaux que régulés.

Au premier trimestre, nous avons à nouveau démontré notre grande maîtrise des coûts indirects et des niveaux de dépenses, tout en tirant parti des synergies issues de l'acquisition de BASE en février 2016 avec l'achèvement, fin mars, de l'intégration de nos abonnés Full MVNO. Malgré l'augmentation des frais d'exploitation du réseau, en ce compris certaines taxes locales sur les pylônes, et des frais de vente et de marketing suite à des changements de timing dans certaines de nos campagnes, nous avons réalisé une croissance de 5% de l'Adjusted EBITDA remanié, à 308 millions €.

Sur une base remaniée, notre marge d'EBITDA ajusté a augmenté de 270 points de base en glissement annuel pour atteindre près de 50%, ce qui se traduit par le meilleur résultat trimestriel depuis l'acquisition de BASE.

Le flux de trésorerie disponible ajusté a affiché une croissance impressionnante au premier trimestre pour s'établir à 83 millions € par rapport au flux de trésorerie ajusté négative au 1er trimestre 2017. Cette solide amélioration en termes de flux de trésorerie disponible ajusté a été soutenue par (i) une diminution substantielle des charges d'intérêts suite aux récents refinancements, (ii) le renversement au premier trimestre de la tendance négative du 4e trimestre 2017 au niveau du fonds de roulement, (iii) l'impact de notre programme de financement par le fournisseur et (iv) un solide EBITDA ajusté remanié comme évoqué ci-dessus.

Pour le reste de l'année, j'ai bon espoir que le taux de croissance de l'EBITDA ajusté^(a) remanié progresse encore par rapport aux 5% réalisés au premier trimestre. Nous sommes dès lors sur la bonne voie pour réaliser 7-8% de croissance de l'EBITDA ajusté^(a) pour 2018, avec la perspective d'un TCAC d'EBITDA ajusté de 6-7% sur la période 2015-2018. »

(a) Nous ne fournissons pas de rapprochement de notre prévision d'EBITDA ajusté pour 2018 et de notre TCAC d'EBITDA ajusté pour 2015-2018 par rapport à une mesure EU-IFRS, dans la mesure où tous les éléments du rapprochement ne sont pas évalués dans le cadre de notre processus prévisionnel, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

1 Faits marquants sur le plan opérationnel

1.1 Packs de produits

VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 31 mars, nous servions 2.174.900 relations clients uniques, ce qui représentait environ 65% des 3.326.300 résidences desservies par notre principal réseau HFC dans notre zone de couverture en Flandres, à Bruxelles et y compris notre étendu à Bruxelles, en Wallonie et au Luxembourg grâce à l'acquisition de SFR Belux en juin 2017. Au 31 mars 2018, nous fournissions 4.986.500 services fixes (« RGU »), soit une hausse de 3% par rapport à la même période de l'année précédente sous l'effet de l'acquisition de SFR Belux en juin 2017, en partie compensée par un taux de désabonnement plus élevé en raison de l'environnement hautement concurrentiel. Au 31 mars 2018, le total de RGU se composait de 2.012.100 abonnements vidéo, 1.676.200 accès à l'Internet haut débit et 1.298.200 abonnements de téléphonie fixe. En outre, environ 88% de nos abonnés vidéo avaient opté pour notre ARPU supérieur plateforme de télévision premium au 31 mars 2018. Les abonnés à la télévision premium profitent d'une expérience TV plus riche, avec l'accès illimitée à un large éventail de chaînes numériques payantes en HD pour le sport, les séries et les films, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») et l'accès à notre plate-forme OTT « Yelo Play ».

Nous avons achevé le 1er trimestre 2018 avec un ratio de groupage de 2,29 RGU par relation client unique, un chiffre globalement stable par rapport à la même période de l'année précédente. Au 31 mars 2018, environ 54% de nos abonnés au câble avaient souscrit à un pack triple play et environ 21% à un produit double play, le reste n'ayant souscrit qu'à un seul produit, ce qui indique des opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 31 mars 2018, nous servions 2.826.100 abonnés mobiles, contre 2.837.500 au 31 mars de l'année précédente. Ce léger tassement en glissement annuel reflète l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017 et le transfert de l'opérateur mobile JIM Mobile à MEDIAALAN au 4e trimestre 2017, ce qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'approbation par la Commission européenne de l'acquisition de BASE à l'époque. Ces impacts font plus que compenser la saine croissance nette organique du nombre d'abonnés en postpayé que nous avons continué d'enregistrer.

Au 1er trimestre 2018, l'évolution nette du nombre d'abonnés aux services vidéo, internet haut débit et téléphonie fixe est le reflet d'un trimestre à la fois hautement concurrentiel et intensif sur le plan promotionnel. Dans ce contexte concurrentiel, la croissance nette des abonnés au forfait convergent tout-en-un « WIGO » est restée solide au 1er trimestre 2018. Au 31 mars 2018, nous comptons 333.600 clients « WIGO », ce qui représente un solide afflux net de 30.000 abonnés au 1er trimestre 2018. Ce faisant, le taux de pénétration des abonnés « WIGO » par rapport aux relations avec les clients représentait environ 15% à la fin du 1er trimestre 2018, contre 9% environ un an auparavant. Tous nos forfaits « WIGO » comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, un accès WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille.

REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT (ARPU)

L'ARPU, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et certains autres types de revenus, est l'une de nos principales données statistiques opérationnelles dans la mesure où nous visons à obtenir une plus grande part des dépenses en télécommunications et en divertissement de nos clients. Au 1er trimestre 2018, nous avons réalisé un ARPU par relation client de 54,9 €, ce qui représente une légère hausse de 1% en glissement annuel vu l'absence de l'ajustement des prix au premier trimestre de cet an. La croissance de l'ARPU par relation client a été déterminée par une proportion plus élevée d'abonnés « multiple play » dans notre mix client général et une part plus importante des clients en télévision premium souscrivant à nos services de divertissement de première qualité, ceci étant en partie contrebalancé par l'impact de la concurrence et des plus gros réductions groupées et des promotions à durée déterminée plus importantes.

1.2 Internet haut débit

Au 31 mars 2018, nous servions 1.676.200 abonnés à l'internet haut débit (+4% en glissement annuel), dont 60.100 abonnés non organiques venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR Belux. Comme indiqué, la croissance nette des abonnés à notre service internet haut débit au 1er trimestre 2018 reflète toujours un marché résidentiel hautement concurrentiel, ce qui contrebalance en partie la performance sous-jacente en termes de ventes brutes, soutenue par nos offres d'internet haut débit rapide et sans faille, nos promotions à durée fixe sur les prix et l'attrait constant de nos offres groupées B2B. Au final, nous enregistrons une hausse nette de 2.100 RGU internet haut débit sur le trimestre. Le taux de désabonnement annualisé pour nos services internet haut débit, qui s'est établi à 9,7% au 1er trimestre 2018, est toujours le reflet d'un environnement extrêmement concurrentiel et affiche une hausse de 60 points de base par rapport au 1er trimestre 2017.

Que ce soit à la maison, au travail ou en déplacement, la connectivité sans faille, y compris le WiFi, est l'un des piliers de notre stratégie de connectivité. Notre campagne « Go With The Good Flow », lancée récemment à l'échelle de la marque, répond parfaitement à ce besoin croissant en offrant à tous les clients haut débit un booster « smart WiFi » gratuit. Et en réponse à la demande croissante pour une capacité de fréquence additionnelle, nous offrons la possibilité d'opter pour le « Speedboost » qui permet aux clients résidentiels et professionnels d'atteindre des vitesses de téléchargement allant jusque 400 et 500 Mbps respectivement, ceci pour un forfait supplémentaire de 15 € par mois (TVA incluse). Enfin, nous avons lancé récemment « WiFi Business », qui vise les clients SOHO et SME qui veulent offrir à leurs clients une expérience de connexion sans fil fiable et rapide.

1.3 Téléphonie fixe

Au 31 mars 2018, nous servions 1.298.200 abonnés à la téléphonie fixe (+3% en glissement annuel), dont 48.100 abonnés non organiques supplémentaires provenant de l'acquisition de SFR Belux. Au 1er trimestre 2018, notre base d'abonnés en téléphonie fixe a connu une baisse de 4.400 RGU dans un contexte de forte concurrence sur le marché résidentiel et de déclin généralisé du marché. Par rapport au même trimestre de l'année précédente, notre taux de désabonnement annualisé a augmenté de 160 points de base au 1er trimestre 2018 pour s'établir à 12,2%, en raison des facteurs mentionnés précédemment.

1.4 Téléphonie mobile

Notre base d'abonnés mobiles actifs, qui ne prend pas en compte les abonnés dans le cadre de nos partenariats commerciaux 'wholesale', atteignait 2.826.100 SIM au 31 mars 2018, dont 2.316.600 abonnés en postpayé. Les 509.500 abonnés mobiles restants reçoivent des services prépayés sous la marque BASE. Comparativement au même trimestre de l'année précédente, nous avons enregistré une légère baisse du nombre total d'abonnés mobiles actifs résultant principalement d'une diminution de 25% de notre clientèle active en prépayé, ceci en raison de l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées et du transfert de JIM Mobile à MEDIALAAN, qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'acquisition de BASE, comme indiqué plus haut. Par rapport au 1er trimestre 2017, notre base d'abonnés en postpayé enregistrait une saine croissance de 8% fin mars 2018, avec à nouveau une solide performance au 1er trimestre 2018 (augmentation nette de 28.000 abonnés) soutenue par le succès persistant de nos forfaits « WIGO ». Dans le segment prépayé, la tendance nette en terme d'abonnées s'est améliorée au 1er trimestre par rapport au trimestre équivalent en 2017 quand les opérateurs mobiles belges était impactés par l'enregistrement obligatoires des cartes prépayées.

À la fin du 1er trimestre 2018, la quasi-totalité de nos abonnés Telenet Full MVNO étaient intégrés dans le réseau mobile récemment acquis, ce qui est conforme à notre ambition d'achever entièrement l'intégration pour fin mars 2018, alors que l'échéance était fixée initialement à fin 2018. Cette accélération doit être attribuée entièrement à la belle progression réalisée dans la modernisation de notre réseau mobile, avec quelque 95% des sites macro mis à niveau et environ 220 sites nouvellement construits au 31 mars 2018. Par conséquent, nous restons sur la bonne voie pour mener à bien le projet de modernisation du réseau mobile d'ici au mi-2018 et avoir obtenu l'équipement technique et les composants nécessaires à cet égard.

1.5 Télévision

TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Les abonnés à nos services de télévision de base et premium s'élevaient à 2.012.100 au 31 mars 2018, dont 82.200 abonnés non organiques venus s'ajouter suite à l'acquisition de SFR Belux. Au 1er trimestre 2018, nous avons perdu en chiffres nets 19.200 abonnés, une perte en légère hausse par rapport aux trimestres récents, ceci en raison du contexte concurrentiel évoqué précédemment 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 existant et intense sur le marché de la télévision nationale, nous prévoyons encore des désabonnements de même ampleur parmi l'ensemble de nos abonnés à la télévision.

TELEVISION PREMIUM

Au 31 mars 2018, environ 88% de nos clients en télévision avaient opté pour notre plateforme de télévision premium, présentant un ARPU plus élevé. Nos 1.779.000 abonnés en télévision premium, dont 74.700 abonnés non organiques venus s'ajouter suite à l'acquisition de SFR Belux, peuvent profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, ce qui inclut l'accès gratuit 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. Au 1er trimestre 2018, nous avons perdu en net 7.600 abonnés à la télévision premium en raison de l'environnement hautement concurrentiel, ce qui constitue un léger recul en glissement trimestriel.

Au 31 mars 2018, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 398.600 clients, soit une augmentation de 10% 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 co-productions avec les chaînes commerciales dont nous sommes copropriétaires « VIER », « VIJF » et « ZES » et par l'ajout de contenus exclusifs, et (iii) notre partenariat exclusif avec HBO, ouvrant l'accès à des contenus internationaux de grande qualité. Fin mars 2018, nous avons lancé notre deuxième coproduction de contenu local « De Dag », qui est actuellement disponible pour nos abonnés « Play » et « Play More » et qui sera prochainement rendue accessible via les chaînes commerciales en clair dont nous sommes copropriétaires. En mars, nous avons annoncé notre intention d'acquérir la participation restante de 50% dans la société de médias locale De Vijver Media que nous ne possédons pas déjà. Grâce à cette transaction, qui est en attente d'approbation réglementaire, nous serons en mesure de mieux et répondre plus rapidement aux innovations dans le domaine de l'expérience visuelle et de la publicité.

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 2e trimestre 2017, nous avons prolongé les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour les trois saisons allant jusqu'à la saison 2019-2020. Au 31 mars 2018, nous servions 234.700 clients « Play Sports », un chiffre en légère progression par rapport au 31 décembre 2017. En janvier 2018, nous avons lancé « Play Sports GO ! », notre application OTT, grâce à laquelle notre contenu sportif de télévision payante est devenu accessible à tous les clients, qu'ils soient ou non abonnés à certains de nos produits. L'app fait partie intégrante de l'abonnement des abonnés « Play Sports », nouveaux comme existants, enrichissant ainsi leur offre et leur expérience visuelle.

2 Faits marquants sur le plan financier

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

Adoption de l'IFRS 15 : Au 1er janvier 2018, nous avons adopté l'IFRS 15 comme annoncé dans notre rapport annuel 2017 (voir Section 5.2.20 - *Forthcoming requirements*). L'IFRS 15 a apporté des modifications dans certaines de nos anciennes politiques de constatation des produits, notamment la comptabilité (i) des remises limitées dans le temps et des périodes de service gratuites fournies à nos clients, (ii) certains frais initiaux (iii) les arrangements avec plusieurs éléments. L'IFRS 15 a apporté des modifications dans la comptabilité pour certains frais initiaux directement associés à l'obtention et à l'exécution de contrats de clients. Auparavant, ces frais étaient passés en charges au moment où ils étaient engagés, sauf si les frais entraient dans le champ d'une autre rubrique comptable permettant la capitalisation. Selon l'IFRS 15, les frais initiaux qui étaient auparavant passés en charges sont inscrits comme actifs et amortis par passation en autres charges d'exploitation sur une période correspondant au transfert au client des biens ou services auxquels les actifs se rapportent, ce que nous avons généralement interprété comme étant la durée de vie attendue de la relation client.

Présentation des revenus de sécurité interentreprises : Au 1er janvier 2018, nous avons changé la manière de présenter les revenus provenant de notre activité de sécurité à travers le groupe Liberty Global. À compter du 1er janvier 2018, nous présentons ces revenus sur une base nette et non plus sur une base brute. Ce changement n'a eu aucun impact sur notre bénéfice brut ni sur l'EBITDA ajusté. Pour des raisons de comparaison, nous avons représenté à la fois nos résultats du 1er trimestre 2017 et de l'exercice 2017, avec un impact total de 2,2 millions € et 7,0 millions € respectivement.

Présentation des dépenses d'investissement à imputer : Au 1er janvier 2018, nous avons modifié la manière de présenter nos dépenses d'investissement à imputer afin de nous aligner sur notre cadre d'allocation interne de capitaux. Désormais, nos dépenses d'investissement à imputer seront ventilées comme suit : (i) équipements privés d'abonnés, (ii) développement du réseau, (iii) produits et services et (iv) maintenance et autres. Nous avons également représenté les trimestres de l'exercice précédent, une représentation qui n'affecte pas le niveau global des dépenses d'investissement à imputer.

Allocation provisoire du prix d'achat pour l'acquisition de SFR Belux : Notre état de la situation financière au 31 décembre 2017 a été retraité de manière à refléter l'impact rétroactif de l'allocation provisoire du prix d'achat (« purchase price allocation » ou PPA) pour l'acquisition de SFR Belux, qui n'était pas encore disponible fin 2017. Une augmentation de 8,1 millions € en immobilisations corporelles a été enregistrée, tandis qu'une immobilisation incorporelle de 70,5 millions €, constituée presque entièrement des relations clients, a été inscrite. Compte tenu de l'impact en termes d'impôts différés des ajustements précités (25,5 millions €), le goodwill a été réduit de 53,1 millions €. Les charges d'amortissement, y compris l'impact en termes d'impôts différés concernant la période qui s'étend de la date d'acquisition (19 juin 2017) au 31 décembre 2017, s'élevaient à 2,6 millions € et ont été comptabilisées dans les bénéfices non répartis.

2.1 Produits

Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons généré des produits pour 618,4 millions €, représentant une hausse de 1% par rapport aux 613,8 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Les variations de nos produits sont principalement de nature non organique et incluent (i) une contribution pour le trimestre entier de l'acquisition de SFR Belux de juin 2017, qui accroît de 14,4 millions € nos produits du trimestre, en partie contrebalancée par (ii) la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017 et l'arrêt d'anciens produits fixes chez BASE, (iii) la vente de JIM Mobile et Mobile Vikings à MEDIALAAN, une exigence réglementaire pour l'approbation par l'UE de l'acquisition de BASE en 2016 et (iv) l'impact du nouveau cadre comptable IFRS 15, que nous appliquons depuis le 1er janvier 2018.

Sur une base remaniée, si l'on corrige les produits de l'exercice précédent en fonction des facteurs précités, nos produits affichent une légère baisse de 3,1 millions € dans un contexte de forte concurrence, de contretemps réglementaires persistants et d'évolutions défavorables en termes d'ARPU dans l'activité mobile, et l'absence d'un ajustement de prix au premier trimestre 2018. Ces effets négatifs anticipés ont été largement compensés par d'excellentes performances dans le segment B2B et une contribution de nos activités wholesale réglementées et commerciales, y compris l'intégration des abonnés Full MVNO Lycamobile, achevée au 2e trimestre de l'an dernier.

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 trois premiers mois de 2018, nos produits en télévision câblée ont atteint 145,7 millions €, un chiffre en hausse de 3% par rapport aux 141,0 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 le trimestre ont diminué de 2% 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 plus que compensée par le déclin graduel persistant 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 abonnés en Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises, y compris la contribution de l'activité SFR Belux acquise au 1er trimestre de cette année, ont atteint un total de 153,9 millions € pour les trois premiers mois de 2018 et affichaient une hausse de 4% par rapport au même trimestre de l'exercice précédent, durant lequel nous avons enregistré des revenus Internet haut débit de 148,0 millions €. Sur une base remaniée, nos revenus en Internet haut débit ont augmenté de 1% en glissement annuel sur le trimestre, une progression soutenue par le succès persistant de nos offres « WIGO » et les bonnes performances enregistrées dans le marché professionnel, favorisant une diversité de segments positive, ceci étant en partie contrebalancé 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. Sur les trois premiers mois de 2018, nos revenus de téléphonie fixe ont diminué de 2% pour s'établir à 59,3 millions €, contre 60,4 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'impact favorable de l'acquisition de SFR Belux a été plus que compensé par (i) une proportion croissante de remises liées aux forfaits, (ii) le déclin progressif de notre base de RGU en téléphonie fixe à partir du 2e trimestre 2017 dans un contexte hautement concurrentiel et (iii) une baisse des revenus liés à l'utilisation. Les mêmes facteurs ont entraîné une baisse de 5% de nos revenus en téléphone fixe sur le 1er trimestre 2018 sur une base remaniée.

TÉLÉPHONIE MOBILE

Nos produits en téléphonie mobile comprennent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés directs à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception (i) des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, (ii) des revenus issus des ventes d'appareils et (iii) des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil » qui sont tous repris sous les autres produits. Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 117,1 millions €, ce qui représente une baisse de 13% en glissement annuel, sachant que nos produits pour le 1er trimestre 2017 incluaient encore une contribution de deux mois d'Ortel préalablement à la vente à Lycamobile en mars 2017. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué plus modestement de 6% en glissement annuel, la saine croissance nette persistante des abonnés en postpayé étant plus que compensée par (i) une baisse des revenus hors forfait générés par nos abonnés mobiles au-delà de leur forfait mensuel, ceci en raison de nos offres quadruple play « WIGO » améliorées et du portefeuille de produits BASE remanié, (ii) une augmentation des remises liées aux forfaits suite au succès de nos offres quadruple play « WIGO » et (iii) une baisse constante du nombre d'abonnés en prépayé sous l'effet, notamment, de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017.

SERVICES AUX ENTREPRISES

Les produits attribués aux services aux entreprises comprennent (i) les revenus générés sur les produits non coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) nos activités d'opérateur, et (iii) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement et les services de sécurité gérés. Les revenus générés par nos clients professionnels sur l'ensemble des produits liés au câble, comme notre produit phare 'WIGO Business, 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 31,8 millions € pour les trois premiers mois de 2018, ce qui était presque stable par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires B2B a connu un recul léger comme

la hausse des revenus de connectivité de données étant contrebalancée par la baisse saisonnière des revenus liés à la sécurité et la baisse des revenus en téléphonie fixe.

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 110,6 millions € pour les trois premiers mois de 2018, ce qui représente une hausse de 12% en glissement annuel s'expliquant par l'augmentation des revenus wholesale comme spécifié ci-dessus, contrebalancée en partie par une baisse du produit des ventes de combinés. Sur une base remaniée, les autres produits ont augmenté de 11%, la baisse du produit des ventes de combinés et des revenus d'interconnexion étant plus que compensée par la hausse des revenus wholesale provenant de nos partenariats tant commerciaux que réglementés.

2.2 Charges

Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons engagé des charges pour un total de 508,0 millions €, ce qui représente une légère augmentation de 1% par rapport aux 501,3 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent. Nos charges totales pour les trois premiers mois de 2018 reflètent (i) la contribution de SFR Belux sur le trimestre entier, (ii) la vente d'Ortel et (iii) la cession de JIM Mobile et Mobile Vikings à MEDIALAAN, comme indiqué ci-dessus. Tant au premier trimestre 2018 que 2017, nos charges d'exploitation totales représentaient environ 82% de nos produits. Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 62% du total des produits pour les trois premiers mois de 2018 (1er trimestre 2017 : environ 63%), alors que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 20% du total des produits pour les trois premiers mois de 2018 (1er trimestre 2017 : environ 19%).

Sur une base remaniée, les charges totales pour les trois premiers mois de 2018 ont subi une légère hausse de 1% par rapport à la même période de l'année précédente. L'augmentation substantielle des charges d'amortissement, la hausse des frais d'exploitation du réseau et l'augmentation des frais de vente et de marketing durant le trimestre ont été largement compensées par une baisse significative des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos abonnés Full MVNO dans le réseau mobile Telenet, qui était pratiquement achevée à la fin du 1er trimestre 2018, et par la diminution des coûts indirects résultant d'une attention constante pour la maîtrise des coûts.

COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU

Les charges d'exploitation du réseau ont atteint 53,5 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre 49,1 millions € pour les trois premiers mois de 2017 (+9% en glissement annuel), reflétant l'acquisition de SFR Belux, mentionnée précédemment. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation du réseau ont augmenté de 8% en glissement annuel sur le trimestre suite à des provisions pour des taxes locales sur les pylônes et à l'augmentation des frais de licence et de maintenance.

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 trois premiers mois de 2018, nos coûts directs ont atteint 126,9 millions €, ce qui représente une diminution de 14% par rapport à la même période de l'année précédente en dépit des impacts non organiques susmentionnés liés à l'acquisition de SFR Belux et à la vente d'Ortel. Par rapport au 1er trimestre de l'an dernier, nos coûts directs ont diminué de 20,7 millions € - soit 14% - au 1er trimestre 2018 sur une base remaniée, l'augmentation des coûts liés au contenu dans le cadre de notre stratégie de divertissements connectés de haute qualité ayant été plus que compensée par une diminution substantielle des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO et une baisse des frais de droits d'auteur. Fin mars 2018, nous avons réussi à intégrer pratiquement tous nos clients Full MVNO dans le réseau mobile Telenet.

FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel ont augmenté de 1,2 million € en glissement annuel pour s'établir à 65,1 millions € sur le premier trimestre 2018, ceci incluant les impacts non organiques susmentionnés provenant de l'acquisition de SFR Belux et de la vente d'Ortel. Sur une base remaniée, les frais de personnel sont restés globalement stables sur les trois premiers mois de 2018. Nous avons dès lors réussi à absorber entièrement l'impact négatif en termes de coûts de l'indexation obligatoire des salaires d'environ 2% depuis janvier de cette année.

FRAIS DE VENTE ET DE MARKETING

Les frais de ventes et de marketing pour les trois premiers mois de 2018 ont augmenté de 17% pour s'établir à 22,1 millions €, contre 18,9 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing trimestriels affichent une hausse de 13% par rapport à la même période de l'an dernier, suite à des changements de timing dans certaines de nos campagnes de marketing et nos dernières campagnes de marketing sur la connectivité à domicile et les offres « WIGO ».

SOUS-TRAITANCE ET SERVICES PROFESSIONNELS

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 7,5 millions € pour les trois premiers mois de 2018 (10,4 millions € pour les trois premiers mois de 2017), soit le niveau le plus bas depuis le 3e trimestre 2016, preuve de notre capacité de maîtriser les niveaux de dépenses externes. Sur une base remaniée, les frais de sous-traitance et de services professionnels ont diminué de 2,9 millions € sur le trimestre, l'augmentation des frais de sous-traitance et des frais en IT suite au démarrage de notre programme de modernisation IT étant plus que compensée par la baisse des frais de consultance.

AUTRES COÛTS INDIRECTS

Les autres coûts indirects ont atteint 35,5 millions € pour les trois premiers mois de 2018, soit une légère hausse de 1% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent s'expliquant par les impacts non organiques mentionnés précédemment. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects pour le premier trimestre 2018 affichent une baisse de 6%, ou de 2,4 millions €, par rapport au 1er trimestre 2017, grâce notamment à une attention continue pour la maîtrise des frais généraux.

AMORTISSEMENTS ET RESTRUCTURATION, Y COMPRIS LA DÉPRÉCIATION D'ACTIFS AVEC UNE DUREE DE VIE LONGUE ET PERTE (GAIN) SUR LE VENTE DES FILIALES

Les amortissements, y compris la dépréciation d'actifs avec une durée de vie longue, la perte (gain) sur la vente des filiales et les charges de restructuration, ont atteint 193,2 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre 172,1 millions € au 1er trimestre 2017. Cette augmentation reflète principalement les effets des récentes acquisitions et la hausse des charges d'amortissement liées à la modernisation des infrastructures fixes et mobiles et aux investissements dans les plateformes et systèmes informatiques.

2.3 Résultat net

PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour les trois premiers mois de 2018, les charges financières nettes ont totalisé 71,5 millions €, contre 21,9 millions € de charges financières nettes engagées pour les trois premiers mois de 2017, durant lesquels nous avons enregistré un gain hors trésorerie de 15,2 millions € sur nos produits dérivés. Un gain de change hors trésorerie de 42,6 millions € sur notre dette active libellée en USD au 1er trimestre 2018 et des charges d'intérêts courus en légère baisse par rapport au 1er trimestre de l'an dernier ont été plus que compensés par une perte hors trésorerie de 58,2 millions € sur nos produits dérivés et une perte hors trésorerie de 2,0 millions € au 1er trimestre 2018 sur l'extinction de dettes suite au remboursement anticipé d'instruments d'emprunt.

Pour les trois premiers mois de 2018, nos produits d'intérêts nets et gains de change ont atteint 42,7 millions €, contre 20,1 millions € sur la même période de l'année précédente, et comprenaient le gain de change hors trésorerie susmentionné réalisé au 1er trimestre 2018, tandis que le total du premier trimestre de l'an dernier incluait un gain hors trésorerie de 15,2 millions € sur nos produits dérivés. Les charges d'intérêts nettes, pertes de change et autres charges financières ont diminué de 6%, passant de 57,2 millions € pour les trois premiers mois de 2017 à 54,0 millions € pour les trois premiers mois de 2018, le gain provenant des refinancements opérés avec succès l'an dernier ayant été partiellement contrebalancé par l'augmentation des engagements de dette à court terme liés à notre programme de financement par le fournisseur.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 8,5 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre 23,0 millions € pour les trois premiers mois de 2017.

RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 29,7 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre un bénéfice net de 65,8 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. La diminution de 55% de notre bénéfice net s'explique principalement par la perte hors trésorerie susmentionnée de 58,2 millions € sur nos produits dérivés durant le trimestre, alors que la période correspondante de l'année précédente affichait un gain hors trésorerie de 15,2 millions €, cet impact ayant été quelque peu atténué par le gain de change hors trésorerie susmentionné au 1er trimestre 2018. Pour les trois premiers mois de 2018, nous avons réalisé une marge bénéficiaire nette de 4,8%, contre 10,7% pour les trois premiers mois de 2017.

2.4 Adjusted EBITDA

Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 307,8 millions €, soit une hausse de 6% par rapport aux 289,4 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour les trois premiers mois de 2018 inclut la contribution de SFR Belux pour un trimestre entier, soit 8,3 millions €, et reflète la vente d'Ortel en date du 1er mars 2017, comme indiqué plus haut. Sur une base rapportée, notre marge d'Adjusted EBITDA s'établit à 49,8% pour les trois premiers mois de 2018, contre 47,0% pour les trois premiers mois de 2017, un résultat obtenu principalement grâce à l'exécution rigoureuse de notre programme de synergies et à une stricte maîtrise des coûts. Ceci était notre meilleur résultat en terme de marge depuis l'acquisition de BASE en février 2016.

Par rapport aux trois premiers mois de 2017, nous avons réalisé une solide croissance de 5% de l'Adjusted EBITDA remanié sur les trois premiers mois de 2018, avec comme résultat une amélioration de la marge de 270 points de base d'une année à l'autre. La croissance de l'Adjusted EBITDA remanié a été soutenue par une réduction substantielle des frais liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet et par une stricte maîtrise des coûts, en partie compensées par une augmentation des frais d'exploitation du réseau, ce qui inclut des provisions pour taxes locales sur les pylônes, et une augmentation des frais de vente et de marketing durant le trimestre, comme indiqué précédemment.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au		
	2018	2017	Variation %
	31 mars		
Bénéfice de la période	29,7	65,8	(55)%
Impôts	8,5	23,0	(63)%
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	0,7	1,8	(61)%
Charges financières nettes	71,5	21,9	226 %
Amortissements et dépréciations	188,1	172,1	9 %
EBITDA	298,5	284,6	5 %
Rémunération en actions	3,2	4,4	(27)%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	1,0	0,4	150 %
Coûts de restructuration	5,1	—	—%
Adjusted EBITDA	307,8	289,4	6 %
Marge Adjusted EBITDA	49,8%	47,0%	
Marge bénéfice net	4,8%	10,7%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

2.5 Flux de trésorerie et liquidité

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Sur les trois premiers mois de 2018, nos activités d'exploitation ont généré 191,3 millions € de trésorerie nette, contre 117,3 millions € pour la même période de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant des activités d'exploitation pour les trois premiers mois de 2018 reflète les effets non organiques de l'acquisition de SFR Belux et de la vente d'Ortel au 1er mars 2017, comme indiqué précédemment. Le flux de trésorerie d'exploitation a augmenté de 63% en glissement annuel, soutenu par (i) une diminution de 22,2 millions € des charges d'intérêts et dérivés en espèces suite à nos récentes

opérations de refinancement, contrebalancée en partie par une proportion croissante de dettes à court terme liées à notre plate-forme de financement par le fournisseur, (ii) une évolution plus favorable du fonds de roulement sur le trimestre après que la tendance négative - impactée par des paiements élevés de fin d'année - se soit inversée au 4e trimestre de l'an dernier, (iii) une solide croissance sous-jacente de l'EBITDA ajusté comme indiqué ci-avant, et (iv) une baisse de 10,5 millions € des impôts payés en espèces par rapport à l'année précédente.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 100,6 millions € de trésorerie nette dans des opérations d'investissement sur les trois premiers mois de 2018 (-31% en glissement annuel), ce qui inclut des paiements en espèces pour nos dépenses d'investissements, dont SFR Belux pour un trimestre entier et des paiements 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 trois premiers mois de 2018, nous avons acquis 82,0 millions € d'actifs via des dispositifs de financement par le fournisseur lié au capital, avec un impact positif sur la trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - *Dépenses d'investissements* pour des informations détaillées sur les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

La trésorerie nette utilisée dans des activités de financement a été de 93,7 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre zéro pour les trois premiers mois de 2017. La trésorerie nette utilisée dans des activités de financement pour les trois premiers mois de 2018 reflète l'impact de l'opération de refinancement de mars 2018 (voir Section 2.6 - *Profil de dette*) et les ajouts continus à notre programme de financement par le fournisseur, inscrits au bilan en tant que dettes à court terme. Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons également dépensé 26,0 millions € au titre du programme de rachat d'actions 2018. Le reste de la trésorerie nette utilisées dans des activités de financement se compose principalement de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres paiements financiers.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES AJUSTÉS

Sur les trois premiers mois de 2018, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés de 83,4 millions €. Ceci représente une nette amélioration par rapport aux 15,9 millions € de flux de trésorerie disponibles ajustés négatifs générés au 1er trimestre de l'an dernier. La croissance du flux de trésorerie disponibles ajustés a été soutenue principalement par une forte hausse du flux de trésorerie net provenant de nos activités d'exploitation, comme expliqué ci-avant, et par des augmentations nettes persistantes dans notre programme de financement par le fournisseur.

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

PROFIL DE DETTE

Au 31 mars 2018, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.820,9 millions €, dont un montant en principal de 2.140,6 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre 2024 et 2028 et un montant en principal de 1.787,7 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017. Le solde total de la dette au 31 mars 2018 comprenait également 341,7 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur et 16,3 millions € pour la partie restante du spectre mobile 3G, y compris les intérêts courus. Le solde correspond pour l'essentiel aux obligations au titre de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

En mars 2018, nous avons utilisé une partie de notre trésorerie et de nos équivalents de trésorerie pour rembourser anticipativement 10% de la Facilité AB au titre de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, dont le prêteur est Telenet Finance VI Luxembourg S.C.A. ("TFLVI"). TFLVI a utilisé le produit du remboursement anticipé de 10% de la Facilité AB pour rembourser 10% du montant principal global d'origine de ses Senior Secured Notes de 530,0 millions € à 4,875% échéant en juillet 2027.

En mars 2018, nous avons émis avec succès un emprunt à terme supplémentaire de 300,0 millions USD (« Facilité AL2 ») avec comme entité emprunteuse Telenet Financing USD LLC. La Facilité AL2 présente les mêmes caractéristiques que la Facilité AL initiale émise le 1er décembre 2017. La Facilité AL2 est dès lors assortie (i) d'une marge de 2,50% au-dessus du LIBOR, (ii) d'un plancher à 0% LIBOR et (iii) d'une échéance au 1er mars 2026. La Facilité AL2 a été émise au pair avec succès. En avril 2018, Telenet Financing USD LLC a emprunté le montant total de 300,0 millions USD sous la Facilité AL2 et a prêté le produit net de cette émission à Telenet International Finance S.à r.l., qui a utilisé ces fonds, ainsi que de la

trésorerie existante, pour rembourser anticipativement la Facilité V sous notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, dont le prêteur est Telenet Finance V Luxembourg S.C.A. ("TFLV"). TFLV a utilisé à son tour le produit du remboursement anticipé de la Facilité V pour rembourser entièrement ses Senior Secured Notes de 250,0 millions € à 6,75% échéant en août 2024.

Si l'on exclut à la fois les engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur (comme indiqué précédemment) et les passifs de location-financement, nous n'avons aucun emprunt échéant avant mars 2026 et nous avons pleinement accès, à compter du 31 mars 2018, à 445,0 millions € d'engagements non utilisés au titre de nos facilités de crédit renouvelable avec certaines disponibilités jusqu'au 30 juin 2023. Comme mentionné ci-dessus, nous avons utilisé début avril la capacité entière sous la Facilité AL2 pour le remboursement des Senior Secured Notes de 250,0 millions €, diminuant l'accès aux engagements non utilisés avec un montant comparable.

SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de nos instruments de dette et de nos plans de paiement au 31 mars 2018.

Tableau 2 : Synthèse des dettes au 31 mars 2018

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	31 mars 2018					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2017						
Prêt à terme AL	1.057,7	1.057,7	—	1 mars 2026	Flottant LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AL2	244,1	—	244,1	1 mars 2026	Flottant LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AM	730,0	730,0	—	15 décembre 2027	Flottant EURIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,75%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	—	400,0	30 juin 2023	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel
Senior Secured Fixed Rate Notes						
250 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2024 (Facilité V)	250,0	250,0	—	15 août 2024	Fixe 6,75%	Bi-annuel (février et août)
530 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2027 (Facilité AB)	477,0	477,0	—	15 juillet 2027	Fixe 4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
600 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AK)	600,0	600,0	—	1 mars 2028	Fixe 3,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
1 milliard USD Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AJ)	813,6	813,6	—	1 mars 2028	Fixe 5,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Autre						
Facilité de crédit renouvelable	20,0	—	20,0	30 septembre 2021	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,00%	Mensuel
Facilité overdraft	25,0	—	25,0	31 décembre 2018	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
Montant total nominal	4.617,4	3.928,3	689,1			

SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 31 mars 2018, nous détenons 36,1 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie, contre 39,1 millions € au 31 décembre 2017. 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 forte croissance de notre flux de trésorerie net provenant de l'exploitation et la diminution des dépenses d'investissement grâce à l'expansion de notre programme de financement par le fournisseur ont été plus que compensés par les 93,7 millions € de trésorerie nette utilisés dans des opérations de financement, y inclus des remboursements volontaires d'emprunts et 26,0 millions € utilisés pour des rachats d'actions dans le cadre de notre Programme de rachat d'actions 2018. Au 31 mars 2018, nous avons accès à 445,0 millions € d'engagements disponibles au titre de nos facilités de crédit renouvelable, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après.

RATIO DE DETTE NETTE

À la mi-février, le conseil d'administration a décidé de redéfinir le cadre de ratio de dette de la société, le ratio de Dette nette totale sur EBITDA consolidé annualisé étant maintenu à 3,5x-4,5x. Désormais, le cadre de ratio de dette redéfini sera basé sur le 'net total leverage' et non plus sur le 'net covenant leverage'.

Le solde restant de l'ensemble de nos emprunts consolidés et le solde de la trésorerie et des équivalents de trésorerie - tels que définis dans le cadre de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017 (net covenant leverage) - se sont traduits par un ratio dette nette totale/EBITDA consolidé annualisé de 3.2x au 31 mars 2018. En vertu de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, l'EBITDA consolidé annualisé inclut des synergies OPEX non réalisées concernant à la fois l'acquisition de BASE et de SFR Belux, tandis que notre dette nette totale ne comprend aucun passif de location-financement ni aucun passif à court terme lié au financement par le fournisseur. Notre ratio de dette nette actuel prévu par convention (net covenant leverage) est sensiblement inférieur à la « springing maintenance covenant » de 6,0x et au test de ratio d'endettement de 4,5x le « net senior leverage ». Si l'on exclut les synergies OPEX non réalisées mentionnées ci-dessus et si l'on prend en compte tous les passifs à court terme et à long terme au bilan, notre ratio d'endettement net total atteint 4.0x au 31 mars 2018, ce qui le situe au centre de la fourchette redéfinie de la société.

2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 156,6 millions € pour les trois premiers mois de 2018, un chiffre en hausse de 25% par rapport à la même période de l'année précédente en raison des investissements continus dans la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles en vue de créer un réseau convergent de pointe pour le futur et des investissements accélérés dans notre plateforme IT dans l'optique d'étendre les capacités numériques. Il en résulte que les dépenses d'investissements à imputer pour les trois premiers mois de 2018 représentaient environ 25% de nos produits, contre environ 20% pour les trois premiers mois de 2017.

Les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés, comprenant entre autres les dépenses en boîtiers décodeurs, modems et lignes WiFi, ont atteint 25,1 millions € pour les trois premiers mois de 2018, ce qui constitue une légère augmentation de 5% par rapport à la même période de l'an dernier, soutenue par nos campagnes sur la connectivité à domicile axées sur l'amélioration de l'expérience sans fil à la maison pour nos clients. Pour les trois premiers mois de 2018, les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés représentaient environ 16% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer.

Comme lors des derniers trimestres, nos dépenses d'investissement restent, pour l'essentiel, orientées vers des investissements ciblés dans les infrastructures fixes et mobiles, comme indiqué ci-avant. Fin mars 2018, nous avons modernisé environ 95% de nos sites macro et mis à niveau environ 75% des nœuds HFC dans notre zone de couverture. Nous sommes dès lors sur les rails pour finaliser ces projets respectivement pour la mi-2018 et la mi-2019 comme prévu, ce qui aura un impact favorable sur les niveaux d'investissement dans le futur. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 61,3 millions € pour les trois premiers mois de 2018, soit une hausse de 21% par rapport au 1er trimestre de l'an dernier. Pour les trois premiers mois de 2018, les dépenses d'investissement liées au réseau représentaient environ 39% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer.

Les dépenses d'investissement en produits et services, qui représentent entre autres nos investissements dans le développement de produits et la mise à niveau de nos plateformes et systèmes IT, ont atteint 28,9 millions € au premier trimestre 2018, soit environ 18% du total des dépenses d'investissement à imputer, contre 18,4 millions € sur la même

période de l'année précédente. L'augmentation de 57% en glissement annuel de nos dépenses d'investissement en produits et services reflète le lancement de notre programme de mise à niveau IT évoqué plus haut.

Les autres dépenses d'investissement à imputer comprennent des rénovations et remplacements d'équipements réseau, des frais pour l'acquisition de contenus sportifs et certains investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes IT. Celles-ci ont atteint 41,3 millions € pour les trois premiers mois de 2018, contre 32,4 millions € pour les trois premiers mois de 2017. Cela implique qu'environ 73% des dépenses d'investissement à imputer pour les trois premiers mois de 2018 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.

3 Perspectives et informations complémentaires

3.1 Perspectives

Après un léger recul de nos produits sur base remaniée et un croissance solide de 5% de notre Adjusted EBITDA sur base remaniée pour les trois premiers mois de 2018, nous anticipons que notre performance financière s'améliorera au cours de l'année comme (i) certaines pressions réglementaires devraient diminuer, (ii) la migration de nos clients Full MVNO était largement finalisée à la fin du premier trimestre et (iii) la maîtrise de coûts continuera. Ainsi, nous sommes en bonne voie pour réaliser nos prévisions pour l'exercice 2018 telles qu'annoncées à la mi-février. Pour rappel, nos prévisions pour 2018 ne prennent pas encore en compte les effets de l'acquisition de Nextel et de De Vijver Media, celle-ci étant en attente de l'approbation réglementaire comme indiqué plus haut.

La tendance de notre chiffre d'affaires sur une base remaniée sera encore impactée tout au long de l'année par certains contretemps réglementaires et par l'environnement hautement concurrentiel, ceci étant en partie compensé par une solide croissance des revenus d'abonnement au câble sous-jacents et une contribution accrue de notre activité B2B et des partenariats commerciaux MVNO. Pour l'exercice 2018, nous prévoyons toujours une croissance stable du chiffre d'affaires sur une base remaniée.

En 2018, notre Adjusted EBITDA^(a) pour l'exercice sera influencé positivement par la poursuite des synergies liées à l'acquisition de BASE, et notamment la réduction des coûts liés au Full MVNO dans la mesure où nous avons achevé largement l'intégration de nos abonnés Full MVNO dans le réseau Telenet à la fin du 1er trimestre 2018. Par ailleurs, nous restons concentrés sur la maîtrise rigoureuse de nos frais généraux et de nos coûts indirects. Ce faisant, nous continuons à viser une croissance de 7-8% de l'Adjusted EBITDA remanié pour l'ensemble de l'exercice, conduisant à un TCAC d'Adjusted EBITDA^(a) amélioré de 6-7% sur la période 2015-2018.

En ce qui concerne nos dépenses d'investissement à imputer, 2018 sera la dernière année entière de notre cycle caractérisé par des investissements relativement élevés compte tenu (i) du « Grote Netwerf », notre programme de mise à niveau du réseau HFC de 500,0 millions € sur cinq ans, (ii) de notre investissement de 250,0 millions € dans la modernisation du réseau mobile que nous avons acquis, (iii) de l'intégration pour l'année entière de SFR Belux, ce qui inclut des investissements supplémentaires pour améliorer l'expérience client à Bruxelles et en Wallonie, et (iv) du lancement de notre plan de mise à niveau des plateformes IT, destiné à accroître dans le futur les capacités numériques innovantes et les opportunités en termes de coûts. Nous visons toujours un ratio de dépenses d'investissement à imputer de 26% par rapport au chiffre d'affaires pour l'exercice 2018, tout en prenant l'engagement ferme de réduire notre niveau de dépenses d'investissement à imputer à partir de 2019.

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

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

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

Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2018

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

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

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

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

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

3.2 Rémunération des actionnaires

En février 2018, le conseil d'administration a approuvé un programme de rachat d'actions allant jusque 75,0 millions € (le « Programme de rachat d'actions 2018 »), qui a pris effet le 13 février 2018. Ce programme autorise Telenet à racheter occasionnellement ses actions ordinaires, à concurrence de 1,1 million d'actions au maximum ou pour une contrepartie maximale de 75,0 millions €, jusqu'au 31 décembre 2018. Les rachats d'actions seront effectués selon les modalités et conditions approuvées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 30 avril 2014 et serviront à couvrir les obligations en cours dans le cadre des plans d'options sur actions de la société. Au 31 mars 2018, un total de 467.555 actions avaient été rachetées pour un montant total de 26,0 millions €.

En outre, le conseil d'administration a décidé à la mi-février de redéfinir le cadre de ratio de dette de la société, le ratio de Dette nette totale sur EBITDA consolidé annualisé étant maintenu à 3,5x-4,5x. Désormais, le cadre de ratio de dette redéfini sera basé sur le 'net total leverage' et non plus sur le 'net covenant leverage'. Avec un 'net total leverage' de 4,0x au 31 mars 2018, la société reste dans la partie médiane de la fourchette. Le conseil d'administration continuera à évaluer d'éventuelles distributions aux actionnaires tout au long de l'année en mettant soigneusement en balance les résultats opérationnels et financiers de la société, le bilan et le cadre de ratio de dette, ainsi que les opportunités de croissance externe, comme annoncé précédemment.

3.3 Événements survenus après la date du bilan

Il ne s'est produit, après le 31 mars 2018, 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 31 mars	2018	2017	Variation %
Services d'abonnement			
Maisons raccordables - Réseau Combiné ⁽¹²⁾	3.326.300	2.996.700	11 %
Télévision câblée			
Télédistribution de base ⁽⁵⁾	233.100	268.700	(13)%
Télévision premium ⁽⁶⁾	1.779.000	1.727.600	3 %
Total télévision câblée	2.012.100	1.996.300	1 %
Internet haut débit			
Internet haut débit résidentiel	1.508.500	1.477.300	2 %
Internet haut débit professionnel	167.700	130.800	28 %
Total internet haut débit ⁽⁷⁾	1.676.200	1.608.100	4 %
Téléphonie fixe			
Téléphonie fixe résidentiel	1.189.400	1.164.600	2 %
Téléphonie fixe professionnel	108.800	93.600	16 %
Total téléphonie fixe ⁽⁸⁾	1.298.200	1.258.200	3 %
Unités génératrices totales de revenus ⁽¹³⁾	4.986.500	4.862.600	3 %
Taux d'attrition ⁽¹⁴⁾			
Télévision câblée	9,8%	9,7%	
Internet haut débit	9,7%	9,1%	
Téléphonie fixe	12,2%	10,6%	
Relation client			
Clients triple play	1.182.700	1.137.600	4 %
Total relations client ⁽¹⁰⁾	2.174.900	2.134.200	2 %
Services par relation client ⁽¹⁰⁾	2,29	2,28	— %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(10) (11)}	54,9	54,4	1 %

Pour la période de trois mois se terminant le 31 mars	2018	2017	Variation %
Services mobiles			
Téléphonie mobile			
Postpayé	2.316.600	2.154.100	8 %
Prépayé	509.500	683.400	(25) %
Téléphonie mobile ⁽⁹⁾	2.826.100	2.837.500	— %

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
31 mars

2018	2017 represented	Variation %
------	---------------------	-------------

Résultat de la période

	2018	2017 represented	Variation %
Produits	618,4	613,8	1%
Charges			
Coût des services fournis	(383,3)	(385,3)	(1%)
Bénéfice brut	235,1	228,5	3%
Coûts commerciaux et administratifs	(124,7)	(116,0)	8%
Bénéfice opérationnel	110,4	112,5	(2%)
Produits financiers	42,7	35,3	21%
Produit d'intérêt et de change nets	42,7	20,1	112%
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	—	15,2	(100%)
Charges financières	(114,2)	(57,2)	100%
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(54,0)	(57,2)	(6%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(58,2)	—	—%
Perte sur remboursement anticipé de la dette	(2,0)	—	—%
Charges financières nettes	(71,5)	(21,9)	226%
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	(0,7)	(1,8)	(61%)
Bénéfice avant impôts	38,2	88,8	(57%)
Charges d'impôts	(8,5)	(23,0)	(63%)
Résultat net de la période	29,7	65,8	(55%)
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	—	—	—%
Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat			
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	—	—	—%
Résultat global de la période	29,7	65,8	(55%)
Résultat imputable aux :	29,7	65,8	(55%)
Propriétaires de la Société	29,9	63,6	(53%)
Intérêts minoritaires	(0,2)	2,2	N.M.
Résultat global de la période, imputable aux :	29,7	65,8	(55%)
Propriétaires de la Société	29,9	63,6	(53%)
Intérêts minoritaires	(0,2)	2,2	N.M.

(en millions €, sauf actions et montants par action)

	Pour la période de trois mois se terminant au		
	2018	2017 represented	Variation %
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	115.342.080	115.483.364	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,26	0,55	
Bénéfice dilué par action en €	0,26	0,55	
Produits par nature			
Produits des abonnements:			
Télévision câblée	145,7	141,0	3%
Internet haut débit	153,9	148,0	4%
Téléphonie fixe	59,3	60,4	(2%)
Produits des abonnements liés au câble	358,9	349,4	3%
Téléphonie mobile	117,1	133,9	(13%)
Total des produits des abonnements	476,0	483,3	(2%)
Services aux entreprises	31,8	31,7	—%
Autres	110,6	98,8	12%
Total des produits	618,4	613,8	1%
Charges par nature			
Coûts d'exploitation du réseau	(53,5)	(49,1)	9%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnection et autres)	(126,9)	(146,9)	(14%)
Frais de personnel	(65,1)	(63,9)	2%
Coûts des ventes et frais de marketing	(22,1)	(18,9)	17%
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(7,5)	(10,4)	(28%)
Autres coûts indirects	(35,5)	(35,2)	1%
Coûts de restructuration	(5,1)	—	—%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(1,0)	(0,4)	150%
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(3,2)	(4,4)	(27%)
Amortissements et dépréciations	(122,1)	(110,0)	11%
Amortissements	(46,4)	(42,6)	9%
Amortissements sur droits de diffusion	(20,1)	(18,0)	12%
Dépréciation sur des actifs incorporels avec une durée de vie longue	(0,2)	—	—%
Gain sur la vente des filiales	0,7	(1,5)	N.M.
Total des charges	(508,0)	(501,3)	1%

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		
	2018	2017	Variation %
	31 mars		
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles			
Bénéfice de la période	29,7	65,8	(55%)
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	193,2	172,1	12%
Variation des fonds de roulement et autres	33,7	12,5	170%
Impôts sur le résultat	8,5	23,0	(63%)
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	11,3	37,1	(70%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	58,2	(15,2)	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	2,0	—	—%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(41,5)	(63,7)	(35%)
Impôts payés	(103,8)	(114,3)	(9%)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	191,3	117,3	63%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles	(62,9)	(99,6)	(37%)
Acquisition d'actifs incorporels	(38,4)	(45,8)	(16%)
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	—	(0,6)	(100%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	0,7	0,8	(13%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	—	(0,1)	(100%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	—	0,1	(100%)
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(100,6)	(145,2)	(31%)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Remboursement de prêts et emprunts	(89,2)	—	—%
Produits de la levée de prêts et emprunts	33,5	16,5	103%
Rachat d'actions propres	(26,0)	(20,0)	30%
Vente d'actions propres	0,3	11,4	(97%)
Paieement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(2,2)	(0,3)	633%
Autres (y inclus engagements de leasing)	(10,1)	(7,6)	33%
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(93,7)	—	—%
Diminution nette de trésorerie et équivalents de			
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	39,1	99,2	(61%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	36,1	71,3	(49%)
Diminution nette de trésorerie et équivalents	(3,0)	(27,9)	(89%)

(en millions €)

Pour la période de
trois mois se
terminant au
31 mars

2018	2017
------	------

Adjusted Free Cash Flow

Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	191,3	117,3	63%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	0,7	—	—%
Coûts financés par un intermédiaire	33,5	16,5	103%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(62,9)	(99,6)	(37%)
Acquisition d'actifs incorporels	(38,4)	(45,8)	(16%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(35,5)	—	—%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,6)	(0,5)	20%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(4,7)	(3,8)	24%
Adjusted Free Cash Flow	83,4	(15,9)	N.M.

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	31 mars 2018	31 décembre 2017 restated	Variation
Actif			
Actifs non courants :			
Immobilisations corporelles	2.118,9	2.149,6	(30,7)
Goodwill	1.803,2	1.795,4	7,8
Autres immobilisations incorporelles	777,6	778,4	(0,8)
Actifs d'impôt différé	268,1	236,6	31,5
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	30,9	31,0	(0,1)
Autres investissements	3,5	4,1	(0,6)
Instruments financiers dérivés	10,8	7,8	3,0
Créances commerciales	4,9	2,9	2,0
Autres actifs	11,6	10,6	1,0
Total des actifs non courants	5.029,5	5.016,4	13,1
Actifs courants :			
Stocks	18,3	21,5	(3,2)
Créances commerciales	225,4	214,9	10,5
Autres actifs courants	170,6	136,5	34,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	36,1	39,1	(3,0)
Instruments financiers dérivés	41,8	41,6	0,2
Total des actifs courants	492,2	453,6	38,6
Total des actifs	5.521,7	5.470,0	51,7
Capitaux propres et passifs			
Capitaux propres :			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	962,6	987,1	(24,5)
Perte reportée	(2.063,5)	(2.102,3)	38,8
Réévaluations	(13,5)	(13,5)	—
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société	(1.101,6)	(1.115,9)	14,3
Intérêts minoritaires	21,6	21,8	(0,2)
Total des capitaux propres	(1.080,0)	(1.094,1)	14,1
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financiers	4.127,1	4.462,2	(335,1)
Instruments financiers dérivés	361,3	311,3	50,0
Produits différés	1,3	1,1	0,2
Passifs d'impôt différé	161,7	151,3	10,4
Autres dettes	118,0	124,0	(6,0)
Total des passifs non courants	4.769,4	5.049,9	(280,5)
Passifs courants :			
Emprunts et autres passifs financiers	693,8	361,7	332,1
Dettes fournisseurs	197,8	150,0	47,8
Charges à imputer et autres passifs courants	601,4	616,7	(15,3)
Produits différés	102,2	102,3	(0,1)
Instruments financiers dérivés	38,0	21,8	16,2
Passif d'impôt courant	199,1	261,7	(62,6)
Total des passifs courants	1.832,3	1.514,2	318,1
Total des passifs	6.601,7	6.564,1	37,6
Total des capitaux propres et des passifs	5.521,7	5.470,0	51,7

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2018, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant (i) 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 mois se terminant le 31 mars 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2018 et (ii) en excluant les produits et l'Adjusted EBITDA de la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017 et l'arrêt d'anciens produits fixes chez BASE, (iii) en excluant les produits et l'Adjusted EBITDA de la vente de JIM Mobile et Mobile Vikings pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2018 et (iv) l'impact du nouveau cadre comptable IFRS 15, comme ceci était appliqué depuis le 1er janvier 2017. Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois mois se terminant le 31 mars 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 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) **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 12 établit la correspondance entre ce critère et le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (3) 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.
- (4) 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.
- (5) 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.
- (6) 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.
- (7) 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.
- (8) 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.

- (9) Le nombre d'**abonnés à la téléphonie mobile** représente le nombre de cartes SIM actives qui sont en usage, et non le nombre de services fournis. Si par exemple un abonné à la téléphonie mobile dispose à la fois d'un plan data et d'un plan vocal pour un smartphone, cette personne est considérée comme un seul abonné à la téléphonie mobile. Un abonné avec un plan vocal et un plan data pour un smartphone et un plan data pour un ordinateur portable (via un dongle) est cependant compté comme deux abonnés à la téléphonie mobile. Après 90 jours d'inactivité, les clients qui ne paient aucun montant mensuel récurrent ne sont plus repris dans le nombre des abonnés à la téléphonie mobile.
- (10) **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.
- (11) **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.
- (12) **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.
- (13) **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.
- (14) **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.
- (15) 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.
- (16) **Le ratio du levier total net** est la somme des emprunts, dettes financiers et autres passifs financiers moins trésorerie et équivalents de trésorerie, comme indiqué sur le bilan de la société, divisé par e Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres. **Le ratio du levier covenant net** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2017 modifiée, c.-à-d. en divisant la dette nette totale, à l'exclusion (i) des prêts d'actionnaires subordonnés, (ii) des éléments d'endettement activés sous les indemnités de clientèle et d'annuités, (iii) de tout contrat de location-financement conclu le 1er août 2007 ou avant cette date, et (iv) de toute dette dans le cadre de la location du réseau conclue avec les intercommunales pures, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes – Telenet donnera, le 26 avril 2018 à 15:00h (heures de Bruxelles), un video webcast et une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

Contacts

Relations avec les investisseurs:	Rob Goyens	rob.goyens@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 333 054
	Bart Boone	bart.boone@telenetgroup.be	Téléphone: +32 484 00 63 71
	Dennis Dendas	dennis.dendas@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 332 142
Relations presse et médias:	Stefan Coenjaerts	stefan.coenjaerts@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 335 006

À propos de Telenet – En tant que fournisseur belge de services de divertissement et de télécommunications, Telenet Group est constamment à la recherche de l'excellence pour ses clients au sein du monde numérique. Sous la marque Telenet, l'entreprise fournit des services de télévision numérique, d'Internet à haut débit et de téléphonies fixe et mobile, destinés au segment résidentiel en Flandre et à Bruxelles. Telenet Group offre également des services de téléphonie mobile sous la marque BASE à l'échelle de la Belgique. Le département Telenet Business propose quant à lui des solutions de connectivité, d'hébergement et de sécurité aux marchés professionnels belge et luxembourgeois. Plus de 3.000 collaborateurs ont un objectif commun: rendre la vie et le travail plus facile et plus agréable. Telenet Group fait partie de Telenet Group Holding SA et est coté sur Euronext Bruxelles sous le symbole boursier TNET. Pour plus d'informations, visitez www.telenet.be. 58% des actions de Telenet sont détenues par Liberty Global, le plus grand leader mondial de la TV et le plus grand fournisseur d'Internet haut-débit, qui investit, innove et mobilise des personnes dans plus de 12 pays en Europe afin de tirer le meilleur parti de la révolution numérique.

Informations complémentaires – Des informations complémentaires concernant Telenet et ses produits peuvent être obtenues sur son site web <http://www.telenet.be>. D'autres informations relatives aux données opérationnelles et financières figurant dans le présent document peuvent être téléchargées dans la partie du site destinée aux investisseurs. Le rapport annuel consolidé 2017 de Telenet ainsi que les états financiers consolidés non audités et des présentations liées aux résultats financiers de la période de trois mois se terminant le 31 mars 2018 peuvent être consultés dans la partie du site de Telenet destinée aux investisseurs (<http://investors.telenet.be>).

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

Information financière – Les états financiers consolidés de Telenet Group Holding de et pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2017 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société.

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 avril 2018 à 7.00 h, heure de Bruxelles.