



# Résultats financiers S1 2018

**Progression du nombre net d'abonnés au 2e trimestre 2018 sous l'effet de nos dernières campagnes de marketing et de nos promotions à échéance fixe entraînant une baisse du taux de désabonnement annualisé et un gain net de 17.500 abonnés « WIGO ».**

**Les synergies liées au MVNO et une maîtrise rigoureuse des coûts ont fait croître l'Adjusted EBITDA de 7%, à 645,5 millions €. Bénéfice net de 108,9 millions €, en hausse de 42% en glissement annuel grâce au résultat sur les produits dérivés.**

**Le conseil d'administration propose un dividende extraordinaire de 600 millions d'euros (environ 5,2 euros par action), compte tenu de l'absence d'opportunités significatives de fusions et acquisitions à court terme et d'une diminution nette totale du levier financier confirmée.**

*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, 1 août 2018** – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour les six mois se terminant le 30 juin 2018. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

## FAITS MARQUANTS

- Le nombre net d'abonnés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe au 2e semestre 2018 a évolué favorablement par rapport au trimestre précédent grâce à nos dernières campagnes de marketing et promotions temporaires, avec comme résultat une amélioration du taux de désabonnement annualisé.
- Solide croissance nette persistante des abonnés en postpayé au 2e semestre 2018 (+34.600 par rapport au 31 mars 2018) grâce au succès persistant de nos offres « WIGO » convergentes.
- Hausse de 1% des produits au 1er semestre 2018, à 1.250,9 millions € (T2 2018 : 632,5 millions €), un chiffre qui reflète divers mouvements non organiques. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires s'est légèrement contracté en raison (i) d'effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel, (ii) d'une baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès persistant de nos packs forfaitaires et (iii) de l'absence d'ajustement tarifaire au 1er semestre de cette année, ceci étant largement compensé par une hausse des revenus Wholesale et PME.
- Bénéfice net de 108,9 millions € au S1 2018, contre 76,6 millions € au S1 2017. Le bénéfice net du 1er semestre 2018 a été soutenu par l'augmentation de l'Adjusted EBITDA, telle qu'évoquée ci-après, et un gain hors trésorerie de 55,9 millions d'euros sur nos dérivés, partiellement contrebalancée par une perte de change hors trésorerie de 66,7 millions € sur notre dette libellée en USD et une perte de 24,6 millions € sur l'extinction de dettes à la suite de certains refinancements.
- Adjusted EBITDA<sup>(2)</sup> de 645,5 millions € au S1 2018, soit +9% en glissement annuel sur une base rapportée et +7% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'Adjusted EBITDA a été soutenue principalement par une baisse substantielle des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO et à une maîtrise rigoureuse des coûts. Notre marge d'Adjusted EBITDA s'est améliorée de 370 points de base en glissement annuel sur une base remaniée pour s'établir à 51,6%. Adjusted EBITDA de 337,7 millions € au T2 2018, en hausse de 9% en glissement annuel sur une base remaniée, résultat d'une marge de 53,4%, ce qui constitue la meilleure marge trimestrielle en trois ans.
- Dépenses d'investissement à imputer<sup>(3)</sup> de 301,7 millions € au S1 2018 (T2 2018 : 145,1 millions €), en hausse de 8% en glissement annuel, ce qui représente environ 24% 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 519,1 millions €, 265,8 millions € et 165,9 millions € respectivement au S1 2018. Adjusted Free Cash Flow<sup>(4)</sup> de 257,3 millions € au S1 2018, en nette amélioration par rapport au 1er semestre de l'année précédente.

(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.

- Les prévisions pour l'exercice 2018 sont confirmées, à savoir que nous visons toujours une saine croissance financière avec une croissance de l'Adjusted EBITDA<sup>(a)</sup> remanié de 7-8% générant un TCAC d'Adjusted EBITDA<sup>(a)</sup> 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 Adjusted Free Cash Flow<sup>(b)</sup> de 400,0 à 420,0 millions € pour 2018.

Pour la période de six mois se terminant au 30 juin	2018	2017	Variation %
<b>CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)</b>			
Produits <sup>(2)</sup>	1.250,9	1.235,9	1 %
Résultat opérationnel	290,7	234,2	24 %
Bénéfice net de la période	108,9	76,6	42 %
Marge bénéfice net	8,7%	6,2%	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,95	0,65	46 %
Bénéfice dilué par action en €	0,95	0,65	46 %
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	645,5	592,4	9 %
Marge Adjusted EBITDA	51,6%	47,9%	
Dépenses d'investissement à imputer <sup>(4)</sup>	301,7	279,1	8 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	24,1%	22,6%	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	519,1	380,7	36 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(265,8)	(650,4)	(59)%
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(165,9)	194,5	N.M.
Adjusted Free Cash Flow <sup>(5)</sup>	257,3	137,1	88 %
<b>CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS</b>			
Télévision câblée	2.003.200	2.062.000	(3)%
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	220.200	265.500	(17)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.783.000	1.796.500	(1)%
Internet haut débit <sup>(8)</sup>	1.679.400	1.668.400	1 %
Téléphonie fixe <sup>(9)</sup>	1.295.500	1.304.000	(1)%
Téléphonie mobile <sup>(10)</sup>	2.724.900	2.701.700	1 %
Postpayé	2.223.900	2.081.600	7 %
Prépayé	501.000	620.100	(19)%
Clients triple play	1.178.600	1.183.300	— %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,31	2,28	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	55,2	54,7	1 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

*« Au regard du premier semestre 2018, nous sommes en bonne voie pour réaliser nos prévisions, tant pour l'exercice 2018 qu'à moyen terme. Nous avons upgradé nos offres quadruple-play « WIGO » en mai 2018, avec une augmentation significative des allocations de données pour les clients, tant résidentiels que professionnels. Il en résulte à nouveau un solide trimestre avec un afflux de 17.500 clients équipés d'un pack entièrement convergent, ce qui porte à 351.100 le nombre de clients « WIGO », soit une augmentation de 57% en glissement annuel. Au 30 juin 2018, environ 16% de nos relations clients étaient abonnées à l'un de nos forfaits « WIGO », contre 10% environ un an auparavant.*

*En mars 2018, nous avons lancé notre nouveau concept « The Good Flow » qui englobe des investissements en nouvelles technologies et des initiatives sociales en vue d'améliorer la vie au quotidien de nos clients. À titre d'exemple, nous offrons la meilleure expérience en WiFi avec, jusqu'à présent, près de 120.000 boosters WiFi distribués, améliorant ainsi la satisfaction des clients comme en témoigne l'évolution positive de notre taux de désabonnement annualisé au 2e trimestre.*

*Outre une convergence fixe-mobile accrue, un autre pilier essentiel de notre « equity story » est une offre de divertissements attrayante pour nos clients. En mars, nous avons lancé notre deuxième coproduction locale « De Dag », disponible pour nos abonnés « Play » et « Play More ». Je suis ravi du succès de ce lancement : au fin de juin 2018, nous avons enregistré 815.000 téléchargements et cette production arrive au premier rang dans le catalogue « Play More ». Pour rehausser encore l'expérience en matière de divertissement, nous avons lancé « The Park » à la mi-juin 2018. Il s'agit ici de divertissement « phygital », qui se situe à l'intersection du physique et du digital : les visiteurs, équipés d'un casque de réalité virtuelle et d'un sac à dos avec capteurs, pénètrent dans la zone et déambulent librement dans un monde totalement fictif où ils jouent eux-mêmes le premier rôle.*

*Dans le segment professionnel, nous cherchons constamment à combattre l'immobilisme. Au fin de mai, nous avons finalisé l'acquisition de l'intégrateur ICT local Nextel, renforçant ainsi la capacité de Telenet Business à offrir des services réellement intégrés. L'entreprise pourra désormais offrir des solutions tout-en-un aux entreprises moyennes et grandes. Nextel offre déjà ces services à plus de 5.000 clients et sur 10.000 sites de grandes entreprises, PME, établissements de soins, organisations sans but lucratif et autorités publiques.*

*L'innovation est dans l'ADN de Telenet, qui ne cesse de développer de nouvelles activités. Telenet a ainsi créé « Telenet Tinx », offrant au marché Corporate une solution complète pour l'internet des objets. Ensuite, nous avons regroupé nos services de terrain dans une nouvelle joint-venture avec Solutions 30, ce qui nous permettra de devenir un acteur de poids dans ce marché en croissance.*

*Le fondement de notre entreprise est un réseau fixe et mobile convergent « state-of-the-art ». Fin juin, environ 81% des nœuds de notre réseau HFC avaient été mis à niveau et nous étions en bonne voie pour mener à bien le programme « Grote Netwerf » de 500 millions € d'ici mi-2019. Nous avons mis à niveau 98% de nos 2.800 sites macro et déployé 238 nouveaux sites tout en lançant avec succès les nouveaux services Voice-over-WiFi et Voice-over-LTE, améliorant ainsi la couverture à l'intérieur avec une qualité sonore Haute Définition.*

*D'un point de vue financier, nos résultats du 1er semestre 2018 confirment que nous sommes sur la bonne voie pour réaliser nos prévisions pour l'exercice 2018, ceci en dépit des contretemps d'ordre concurrentiel et réglementaire que nous rencontrons toujours actuellement. Sur les six premiers mois de l'année, nous avons généré un chiffre d'affaires de 1.251 millions €, un chiffre en hausse de 1% sur une base rapportée et influencé principalement par des mouvements non organiques. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires s'est légèrement contracté en raison (i) d'effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel, (ii) d'une baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès persistant de nos packs forfaitaires et (iii) de l'absence d'ajustement tarifaire au 1er semestre de cette année, ceci étant largement compensé par une hausse des revenus Wholesale et PME. Nous avons généré un Adjusted EBITDA de 646 millions € sur les six premiers mois de 2018, soit une hausse de 9% en glissement annuel sur une base rapportée et 7% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'Adjusted EBITDA a été soutenue principalement par une baisse substantielle des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO et à une maîtrise rigoureuse des coûts. Notre marge d'Adjusted EBITDA s'est améliorée de 370 points de base en glissement annuel sur une base remaniée pour s'établir à 51,6%. Je me réjouis en particulier de l'accélération séquentielle de la croissance de l'Adjusted EBITDA, qui est passée de 5% au premier trimestre à 9% au deuxième trimestre. La marge trimestrielle que nous avons réalisée au T2 est la meilleure depuis trois ans et témoigne des synergies que nous mettons à profit cette année.*

*Comme nous l'avons déjà souligné précédemment, l'année 2018 constituera un pic dans notre cycle de dépenses d'investissement étant donné que nous avons achevé pour l'essentiel la modernisation de notre réseau de téléphonie mobile et que nous sommes en bonne voie pour clôturer notre plan de mise à niveau du fixe d'ici le milieu de l'année prochaine. Nos dépenses d'investissement à imputer représentaient, au 1er semestre 2018, environ 24% de nos produits et s'élevaient à 302 millions €. Enfin, nous avons généré au 1er semestre 2018 des flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et liés aux activités de financement de 519 millions €, 266 millions € et 166 millions € respectivement, ceci se traduisant par un solide Adjusted Free Cash Flow de 257,3 millions € au 1er semestre 2018.*

*Nous maintenons notre engagement d'offrir aux actionnaires une valeur attrayante et durable. En juin 2018, nous avons annoncé un nouveau Programme de rachat d'actions de 300 millions €, appelé 2018bis. Ce programme remplace le Programme de rachat d'actions 2018 qui a pris cours le 13 février 2018 et sous lequel 0,7 million d'actions ont été rachetées pour un montant total de 37 millions €.*

*Se revenant sur notre engagement antérieur de revenir sur d'autres formes de rémunération des actionnaires au second semestre, le conseil d'administration propose un dividende extraordinaire de 600 millions d'euros, soit environ 5,2 euros par action. Cette décision découle de l'absence de possibilités significatives de fusions et acquisitions à court terme et de la baisse confirmée de notre levier financier net total, comme le montrent nos résultats semestriels. Le conseil d'administration convoquera une assemblée générale extraordinaire à la fin du mois de septembre cette année, en vue de procéder à la rémunération effective début octobre. Enfin, nous organiserons un « Capital Markets Day » début décembre 2018, en mettant l'accent sur les facteurs de valeur stratégiques et les perspectives financières de la Société à moyen terme et sur la répartition du capital dans la poursuite de la croissance et des rendements pour les actionnaires."*

# 1 Faits marquants sur le plan opérationnel

## CHANGEMENT IMPORTANT DE RAPPORTS:

**Présentation des clients PME en téléphonie mobile:** À compter du 1er avril 2018, les abonnés PME mobiles sont considérés comme des clients professionnels. Par conséquent, à compter du 1er avril 2018, ils ne sont plus inclus dans notre nombre d'abonnés à la téléphonie mobile. Pour des raisons comparables, nous avons retraité nos abonnés Q1 2017, Q2 2017, Q3 2017, Q4 2017, Q1 2018 et Q2 2018 en retirant respectivement 139 100, 137 000, 134 500, 133 200, 127 300 et 125 300 clients PME hors des clients de téléphonie mobile.

## 1.1 Packs de produits

### VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 30 juin 2018, nous servions 2.159.200 relations clients uniques, ce qui représentait environ 65% des 3.333.295 foyers desservis par notre principal réseau HFC sur notre zone de couverture en Flandre et à Bruxelles, y compris notre zone de couverture étendue à Bruxelles, en Wallonie et au Luxembourg. Au 30 juin 2018, nous fournissions 4.978.300 services fixes (« RGU »), soit une petite baisse de 1,1% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, imputable à un environnement plus concurrentiel. Notre nombre de RGU se composait de télévision câblée, Internet haut débit et abonnements de téléphonie fixe au 30 juin 2018. En outre, au 30 juin 2018, environ 89% de nos abonnés en télévision câblée avaient opté pour notre plateforme de télévision premium qui a un revenu moyen par relation client (ARPU) plus élevé. Les abonnés à la télévision premium jouissent d'une expérience TV plus riche avec un accès illimité à un plus vaste éventail de chaînes numériques et HD ainsi que des chaînes payantes de sports, séries et films, une vaste bibliothèque de contenu « VOD » (video-on-demand) national et étranger, et enfin notre plateforme « OTT » (over-the-top) « Yelo Play ».

Nous avons achevé le 2ème trimestre 2018 avec un ratio de groupage de 2,31 RGU par relation client unique, ce qui représente une augmentation de 1,3% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Au 30 juin 2018, environ 58% de nos clients câblés étaient abonnés à au moins un produit « triple play », tandis qu'environ 17% étaient abonnés à un produit « double play », et le reste étaient abonnés à un seul produit, ce qui est indicatif d'opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 30 juin 2018, nous servions 2.724.900 abonnés mobiles, contre 2.701.700 au 30 juin de l'année dernière. Cette augmentation sur un an reflète la croissance organique nette saine en abonnements postpayés, qui compense presque entièrement les impacts négatifs de les défis structurels continus dans le segment prépayé et le transfert de l'opérateur mobile JIM Mobile à MEDIALAAN au cours du 4ème trimestre 2017, en réponse à une exigence réglementaire dans le cadre de l'approbation par la Commission européenne de l'acquisition de BASE à ce moment-là. Au deuxième trimestre de 2018, les clients des petites et moyennes entreprises (PME) qui reçoivent des services mobiles de notre part ne sont plus inclus dans le nombre total d'abonnés mobiles car leurs revenus sont déclarés dans les services métier à la place ou les revenus de la téléphonie mobile précédemment. Pour des raisons de comparabilité, nous avons retraité les trimestres de l'exercice précédent.

Malgré une pression concurrentielle continue, la tendance nette du 2ème trimestre 2018 pour les abonnements à nos services de télévision câblée, d'Internet haut débit et de téléphonie fixe s'est améliorée grâce à la campagne « Go With The Good Flow » et à une croissance solide en B2B. La croissance nette des abonnements à notre forfait convergent tout-en-un « WIGO » au 2ème trimestre 2018 s'est bien maintenue. Au 30 juin 2018, nous en étions à 351.100 clients « WIGO », ce qui représente un solide afflux net de 17.500 abonnés au 2ème trimestre 2018. Ainsi, la pénétration des abonnés « WIGO » par rapport au nombre total de relations clients représentait environ 16% à la fin du 2ème trimestre 2018 par rapport à environ 10% il y a un an. Tous nos forfaits « WIGO » comprennent une connexion haut débit ultra rapide, le WiFi, les 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

Le revenu moyen par relation client (ARPU), à l'exclusion de nos revenus de téléphonie mobile et de certains autres types de revenus, est une de nos principales statistiques opérationnelles dans la mesure où nous cherchons à obtenir une plus grande part des dépenses de nos clients en télécommunications et divertissement. Au 2ème trimestre 2018, nous avons atteint un revenu moyen par relation client de €55,0, ce qui représente une augmentation modeste sur un an compte tenu de l'absence d'ajustement de prix au cours de la première moitié de cette année (T2 2018: €55.2). La croissance du

revenu moyen par relation client a été soutenue par une proportion plus élevée d'abonnés « multiple-play » dans notre mix client général et par une part plus importante d'abonnés à la télévision premium souscrivant à nos services de divertissement premium, ce qui a partiellement été compensé par des vents concurrentiels contraires, des réductions plus élevées liées aux forfaits ainsi que des promotions pour une durée déterminée.

## 1.2 Internet haut débit

Au 30 juin 2018, nous servions 1.679.400 abonnés à l'Internet haut débit (+0,7 % sur un an). La croissance nette des abonnements pour nos services Internet haut débit au 2ème trimestre 2018 reflète en grande partie les effets positifs de notre campagne « Go With The Good Flow ». Ceci se traduit par un meilleur taux de désabonnements, qui baisse de 80 points de base par rapport au 1er trimestre 2018, ramenant le taux de désabonnements en gros au moyenne de l'année passée. Néanmoins, nos offres attractives de haut débit fluide et rapide, nos promotions à durée déterminée et le succès persistant de nos offres de forfaits B2B contribuent toujours aux bons résultats. Cela nous a permis d'ajouter 3.200 RGU nets en Internet haut débit au cours du trimestre.

Que ce soit à la maison, au travail ou en déplacement, une connectivité sans faille avec WiFi est un des piliers de notre stratégie de connectivité. Notre vaste campagne « Go With The Good Flow » répond à la perfection à ce besoin croissant des clients, offrant un Booster WiFi intelligent et gratuit à tous les clients haut débit. Au 30 juin 2018, nous avons distribué 120.000 Boosters WiFi gratuits, soutenant de la sorte le succès de notre dernière campagne. Si leur besoin de bande passante augmente, les clients peuvent opter pour un « Speedboost » qui permet aux clients résidentiels et professionnels d'atteindre des vitesses de téléchargement de données allant respectivement jusqu'à 400 et 500 Mbps, pour un montant additionnel fixe de €15 par mois (TVA comprise). Enfin, nous avons également lancé « WiFi Business », qui vise les petites et moyennes entreprises (« PME ») désireuses d'offrir à leurs clients une expérience sans fil rapide et sécurisée.

## 1.3 Téléphonie fixe

Au 30 juin 2018, nous servions 1.295.600 abonnés à la téléphonie fixe (-0,6% sur un an), dont 48.100 abonnés venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR Belux. Au 2ème trimestre 2018, la tendance des abonnements à nos services de téléphonie fixe s'est améliorée mais a néanmoins baissé de 2.600 RGU, dans un marché en recul général. Par rapport au trimestre précédent, notre taux de désabonnements annualisé a fortement reculé de 140 points de base au cours du 2ème trimestre 2018, jusqu'à 10,8%, suite aux facteurs mentionnés ci-dessus.

## 1.4 Téléphonie mobile

Notre base d'abonnements mobiles actifs, qui ne prend pas en compte les abonnés dans le cadre de nos partenariats wholesale commerciaux, s'est élevée à un total de 2.854.600 SIM au 30 juin 2018, dont 2.353.500 abonnements postpayés. Les 501.100 abonnés mobiles restants sont des abonnements prépayés sous la marque BASE. Par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, nous avons enregistré une augmentation du nombre total d'abonnés mobiles actifs grâce à une solide croissance nette des abonnements postpayés via notre forfait convergent tout-en-un « WIGO ». Par rapport au 2ème trimestre 2017, notre base d'abonnements en postpayé a affiché une saine augmentation de 6,1% à la fin de juin 2018, tout en montrant une solide hausse nette des abonnements de +36.900 au 2ème trimestre 2018.

## 1.5 Télévision

### TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Le nombre d'abonnés à nos services de télévision de base et télévision premium s'élevait à 2.003.200 au 30 juin 2018. Au 2ème trimestre 2018, nous avons perdu en net 8.900 abonnés à la télévision câblée, ce qui représente une tendance nettement meilleure en matière d'abonnements. Cette amélioration est à inscrire au crédit de notre campagne « Go With The Good Flow » qui met en avant la connectivité domestique fluide, des offres promotionnelles réussies et des fonctionnalités améliorées de nos forfaits « WIGO », mentionnées précédemment. Le taux de perte nette 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.

### TELEVISION PREMIUM

Au 30 juin 2018, 1.783.000 clients de télévision câblée avaient opté pour nos services de télévision premium, qui ont un revenu moyen par relation client (ARPU) plus élevé, bénéficient d'une expérience TV beaucoup plus riche, avec un accès gratuit et illimité à notre appli « Yelo Play », via laquelle ils jouissent d'une expérience de contenu unique sur plusieurs appareils connectés, à la maison et hors foyer. Au 2ème trimestre 2018, nous avons réalisé une augmentation de 4.000 abonnements nets à la télévision premium, inversant ainsi la tendance contractuelle des trimestres précédents.

Nos abonnements aux forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 400.100 abonnés au 30 juin 2018 en ahut 2% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance continue a été soutenue par (i) la poursuite de nos investissements dans un contenu local prometteur à la fois par le biais de coproductions avec les chaînes commerciales dont nous sommes copropriétaires « VIER », « VIJF » et « ZES » ainsi que par l'ajout de contenu exclusif. Au même temps, "Play More" dispose notre partenariat exclusif avec la chaîne HBO, grâce auquel nous avons accès à un contenu international de haute qualité. À la fin du mois de mars 2018, nous avons lancé notre deuxième coproduction de contenu local « De Dag », actuellement disponible pour nos abonnés « Play » et « Play More » et qui sera disponible plus tard via les chaînes commerciales « free-to-air » dont nous sommes copropriétaires. À la fin de juin, nous avons enregistré 815 000 téléchargements, ce qui en fait les séries le plus regardées dans le catalogue de "Play More". En mars, nous avons annoncé notre intention d'acquérir les 50% d'actions restantes de la société de médias locale De Vijver Media dont nous ne sommes pas encore propriétaires. Cette transaction, qui attend une approbation réglementaire, nous permettra de répondre mieux et plus rapidement aux innovations en matière d'expérience visuelle et de publicité. À la fin de juin, nous avons considérablement élargi l'offre de divertissement pour nos clients francophones, incluant trois nouveaux chaînes francophones. Tous les films et séries francophones peuvent également être trouvés dans la bibliothèque de Telenet TV. En outre, nous avons lancé deux forfaits thématiques pour les clients de Telenet à Bruxelles et en Wallonie: «Family Fun» et «Discover More», et deux forfaits ethniques: «Bouquet Arabe» et «Bouquet Africain».

Nous proposons l'offre la plus vaste en matière de sport dans notre zone de couverture grâce à « Play Sports » qui combine football belge et étranger avec d'autres événements sportifs majeurs, y compris du golf, du tennis ATP, de la formule 1, du volley-ball, du basket-ball et du hockey. Au 2ème trimestre 2017, nous avons étendu les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour trois saisons, jusqu'à la saison 2019-2020. Au 30 juin 2018, nous servions 228.100 clients « Play Sports », soit une augmentation de 2% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. En janvier 2018, nous avons lancé notre application OTT « Play Sports GO! », par laquelle notre contenu sport payant est devenu accessible pour tous les clients, qu'ils soient abonnés ou non à l'un de nos produits. Pour les abonnés « Play Sports » existants et nouveaux, l'appli fait partie intégrante de leur forfait, ce qui enrichit 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.

**Présentation des revenus de la téléphonie mobile générés par les clients PME** : A compter du 1er avril 2018, nous avons modifié la manière dont nous présentons les revenus générés par nos abonnés PME mobiles. A compter du 1er avril 2018, nous présentons ces revenus incrémentale (comprenant les revenus d'interconnexion et les frais de transport) dans les revenus des services aux entreprises par rapport aux revenus de téléphonie mobile (revenus d'abonnement et d'utilisation) et autres revenus (revenus d'interconnexion et frais de transport). Ce changement n'a eu aucune effet sur notre bénéfice brut et notre Adjusted EBITDA. Pour des raisons comparables, nous avons représenté nos résultats T1 2017, T2 2017, T3 2017, T4 2017, FY 2017 et T1 2018 avec un impact négatif total sur les revenus de téléphonie mobile de respectivement 6,9 millions d'euros, 7,4 millions d'euros, 7,3 millions d'euros, 6,8 million d'euros, 28,5 millions d'euros, 6,9 millions d'euros et un impact négatif total sur les autres revenus de 1,5 million d'euros, 1,5 million d'euros, 1,5 million d'euros, 1,6 million d'euros, 6,1 millions d'euros, 1,3 million d'euros et un impact positif total sur les revenus des services aux entreprises de 8,5 millions d'euros, 8,9 millions d'euros, 8,8 millions d'euros, 8,4 millions d'euros, 34,6 millions d'euros et 8,2 millions d'euros.



## 2.1 Produits

Sur les six premiers mois de 2018, nous avons généré des produits pour 1.250,9 millions €, ce qui représente une hausse de 1% par rapport aux 1.253,9 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 de SFR Belux pour le semestre entier, comparée à une contribution de deux semaines seulement au 1er semestre 2017 suite à l'acquisition à la date du 19 juin 2017, et (ii) une contribution d'un mois de Nextel, l'intégrateur ICT local que nous avons acquis le 31 mai 2018. Ces acquisitions ont fait croître nos produits de 26,0 millions € et 7,0 millions € respectivement par rapport à la même période de l'année dernière. D'un autre côté, la croissance de nos revenus a été influencée négativement par (i) la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017, (ii) 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 8,2 millions €, soit 1%, dans un contexte (i) de la concurrence continue et des vents contraires réglementaires, (ii) de baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès persistant de nos forfaits WIGO et d'une offre mobile améliorée, et (iii) en l'absence d'une révision des prix au premier semestre de cette année. Ces effets négatifs anticipés n'ont été que partiellement compensés par une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales et de bonnes performances dans le segment B2B.

Au 2e trimestre 2018, nos produits ont atteint 632,5 millions €, ce qui représente une baisse de 2% par rapport à la même période de l'année précédente selon les données publiées. La comparaison des produits d'une année à l'autre a cependant été faussée par les facteurs susmentionnés. Sur une base remaniée, nos produits affichent une baisse marginale de 5,1 millions € par rapport au 1er semestre de l'an dernier et présentent globalement les mêmes tendances que celles évoquées ci-dessus.

### TÉLÉVISION CÂBLÉE

Nos produits en télévision câblée comprennent les montants payés mensuellement par nos abonnés pour les chaînes de base qu'ils reçoivent et les revenus générés par nos abonnés à la télévision premium, ce qui inclut essentiellement (i) les montants récurrents pour la location des décodeurs, (ii) le coût des offres de contenu premium en supplément, y compris nos forfaits VOD « Play », « Play More » et « Play Sports », et (iii) les services transactionnels et de retransmission à la demande. Pour les six premiers mois de 2018, nos produits en télévision câblée ont atteint 289,9 millions € (2e trimestre 2018 : 144,2 millions €), un chiffre en hausse de 2% par rapport aux 284,1 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, et incluaient l'impact de l'acquisition de SFR BeLux, comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nos produits en télévision câblée pour les six mois clôturés au 30 juin 2018 ont diminué de 3% par rapport à la même période de l'année précédente en raison du déclin graduel persistant de notre base globale d'abonnés à la télévision et d'une légère diminution des revenus générés par nos services VOD transactionnels.

### INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les RGU en internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 309,8 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 155,9 millions €) et affichaient une hausse de 4% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, durant laquelle nous avons réalisé des revenus de 298,5 millions € en internet haut débit. Sur une base remaniée, nos revenus en internet haut débit ont augmenté de 1% en glissement annuel, une progression soutenue par le succès persistant de nos offres « WIGO » et les bonnes performances enregistrées dans le marché SOHO (small office, home office), ces deux facteurs 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. Pour les six premiers mois de 2018, nos produits en téléphonie fixe ont diminué de 2% pour s'établir à 117,2 millions € (2e trimestre 2018 : 57,9 millions €) contre 119,4 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 résidentielle 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 pour le 1er semestre 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. À compter du 2e trimestre 2018, comme indiqué ci-avant, nos produits en téléphonie mobile n'incluent plus les produits générés par nos clients PME, qui sont désormais repris dans les produits des services aux entreprises. Pour les six premiers mois de 2018, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 226,8 millions € (2e trimestre 2018 : 116,6 millions €), ce qui représente une baisse de 16% en glissement annuel. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué de près 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) les revenus de téléphonie mobile générés par nos clients PME, (iii) nos activités d'opérateur, et (iv) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement réseau et les services gérés de protection des données. Les revenus générés par nos clients professionnels sur l'ensemble des produits liés au câble, comme notre pack de référence « 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 86,7 millions € (2e trimestre 2018 : 46,8 millions €) sur les six premiers mois de 2018, un chiffre en hausse de 39% par rapport au 1er semestre de l'an dernier. Nos revenus du premier semestre 2018 tels que publiés incluaient la contribution aux revenus de Nextel pour un mois. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires B2B a connu un léger recul, la hausse des revenus de connectivité étant plus que contrebalancée par (i) la baisse structurelle des revenus en téléphonie fixe, (ii) la diminution des revenus mobiles professionnels et (iii) la baisse saisonnière des revenus liés à la sécurité.

### AUTRES PRODUITS

Les autres produits comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion issus de nos clients en téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les revenus wholesale générés par nos activités wholesale à la fois commerciales et réglementées, (iii) les ventes d'appareils mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iv) les frais d'activation et d'installation et (v) le produit des ventes de décodeurs. Les autres produits ont atteint 220,5 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 111,1 millions €), ce qui représente une hausse de 9% en glissement annuel s'expliquant par une contribution accrue de nos activités wholesale commerciales et réglementées ainsi qu'une hausse de nos revenus liés aux services d'interconnexion. Ce même facteur est à l'origine d'une augmentation de 10% en glissement annuel de nos autres produits en base remaniée.

## 2.2 Charges

Sur les six premiers mois de 2018, nous avons engagé des charges pour un total de 960,2 millions €, ce qui représente une diminution de 4% par rapport aux 1.001,2 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent. Nos charges totales pour les six premiers mois de 2018 reflètent les mêmes mouvements non organiques que ceux mentionnés précédemment (voir 2.1. *Produits* pour plus de détails). Les charges d'exploitation totales représentaient environ 77% de nos produits sur les six premiers mois de 2018 (1er semestre 2017 : environ 81%). Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 57% du total des produits pour les six premiers mois de 2018 (1er semestre 2017 : environ 62%), alors que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 19% du total des produits pour les six premiers mois de 2018 (1er semestre 2017 : environ 19%).

Sur une base remaniée, nous avons réussi à réduire nos dépenses totales pour les six premiers mois de 2018 de 6% par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Cet excellent résultat a été rendu possible principalement par (i) une réduction de 41,2 millions € de nos charges directes suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO

dans le réseau Telenet, (ii) une diminution de 24% en glissement annuel des frais de sous-traitance et de services professionnels et (iii) une baisse des coûts indirects résultant d'une attention constante pour le contrôle strict des coûts.

Les charges totales ont atteint 452,2 millions € au 2e trimestre 2018, ce qui représente une diminution de 10% par rapport au 2e trimestre de l'an dernier malgré l'effet d'acquisition d'un mois lié à Nextel. Sur une base remaniée, nos charges totales ont diminué de 12%, les facteurs sous-jacents étant globalement les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

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

Les charges d'exploitation du réseau ont atteint 97,0 millions € pour les six premiers mois de 2018, contre 91,0 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2018 : 43,5 millions €), reflétant l'acquisition de SFR Belux, mentionnée précédemment. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation du réseau ont augmenté de 5% en glissement annuel en raison de certaines provisions pour des taxes locales sur les pylônes au 2e trimestre 2018, en plus d'une 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 six premiers mois de 2018, nos coûts directs ont atteint 253,6 millions € (2e trimestre 2018 : 126,7 millions €), ce qui représente une baisse de 14% par rapport à l'exercice précédent en dépit des impacts non organiques susmentionnés. Sur une base remaniée, nos coûts directs ont diminué de 41,2 millions €, 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. Par conséquent, nos coûts directs ont affiché une nouvelle diminution par rapport au 1er trimestre 2018, sur une base organique

#### **FRAIS DE PERSONNEL**

Les frais de personnel ont diminué de 0,5 million € en glissement annuel pour s'établir à 126,1 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 61,0 millions €), 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 ont diminué de 3% au premier semestre 2018 par rapport à la même période l'an dernier. 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 six premiers mois de 2018 ont augmenté 1,1 million €, ou 3% pour s'établir à 44,0 millions € (2ème trimestre 2018 : 21,9 millions €). Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing pour le 1er semestre 2018 sont restés globalement stables par rapport à la même période l'an dernier. Par rapport au 2e trimestre de l'an dernier, les frais de vente et de marketing ont diminué de 10% au 2e trimestre 2018 sur une base remaniée suite à des changements de timing dans certaines de nos campagnes de marketing.

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

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 14,6 millions € pour les six premiers mois de 2018 (1er trimestre 2018 : 7,1 millions €), contre 19,1 millions € pour les six premiers mois de 2017, preuve de notre capacité de contrôler les niveaux de dépenses externes. Sur une base remaniée, les frais de sous-traitance et de services professionnels ont diminué de 24%, 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 70,1 millions € pour les six premiers mois de 2018 (1er trimestre 2018 : 34,6 millions €), ce qui représente une légère diminution 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 ont diminué de 7% en glissement annuel au 1er semestre 2018, 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 immobilisés, la perte (le gain) sur la vente de filiales et les charges de restructuration, ont atteint 350,8 millions € pour les six premiers mois de 2018, contre 348,0 millions € pour le 1er semestre 2017. Cette petite 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 six premiers mois de 2018, les charges financières nettes ont totalisé 149,0 millions €, contre 129,1 millions € de charges financières nettes engagées pour les six premiers mois de 2017, durant lesquels nous avons enregistré une perte hors trésorerie de 113,6 millions € sur nos produits dérivés et une perte de 46,5 millions € sur l'extinction de dettes suite au remboursement anticipé de certains instruments de dette au premier semestre 2017.

Pour les six premiers mois de 2018, nos produits d'intérêts nets et gains de change ont atteint 56,1 millions €, contre 143,8 millions € sur la même période de l'année précédente, durant laquelle nous avons enregistré un gain de change hors trésorerie de 143,6 millions € sur notre dette courante libellée en USD. Nos produits d'intérêts nets et gains de change pour le 1er semestre 2018 comprenaient un gain hors trésorerie de 55,9 millions € sur nos produits dérivés. Les charges d'intérêts nettes, pertes de change et autres charges financières ont augmenté de 60%, passant de 112,8 millions € pour les six premiers mois de 2017 à 180,5 millions € pour les six premiers mois de 2018, une hausse qui reflète avant tout la perte de change hors trésorerie de 66,7 millions € sur notre dette courante libellée en USD. Les charges financières nettes pour le 1er semestre 2018 comprenaient également une perte de 24,6 millions € sur l'extinction de dettes suite au refinancement de nos emprunts à terme libellés en EUR et en USD au premier semestre.

Au 2e trimestre 2018, nos charges financières nettes ont atteint 77,5 millions €, contre 107,2 millions d'euros au 2e trimestre 2017. Par rapport au 1er semestre de l'année précédente, lorsque nous avons subi une perte hors trésorerie de 128,8 millions € sur nos produits dérivés, la juste valeur de nos produits dérivés a cette fois généré un gain hors trésorerie de 114,1 millions €, contrebalancé en partie seulement par la perte de change hors trésorerie susmentionnée sur notre dette libellée en USD.

### **IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT**

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 32,4 millions € pour les six premiers mois de 2018, contre 27,5 millions € pour les six premiers mois de 2017. Au 2e trimestre 2018, nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 23,9 millions €, contre 4,5 millions € pour la même période de l'année précédente.

### **RÉSULTAT NET**

Nous avons réalisé un bénéfice net de 108,7 millions € pour les six premiers mois de 2018, contre un bénéfice net de 76,8 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de 42% du bénéfice net s'explique principalement par la hausse de 24% du bénéfice d'exploitation par rapport au 1er semestre de l'an dernier et reflète entre autres les impacts non organiques susmentionnés. Pour les six premiers mois de 2018, nous avons réalisé une marge bénéficiaire nette de 8,7%, contre 6,2% pour les six premiers mois de 2017.

Au 2e trimestre 2018, notre bénéfice net a atteint 79,0 millions €, contre 11,0 millions € au 2e trimestre 2017. Par rapport au 2e trimestre de l'an dernier, où nous avons subi une perte hors trésorerie de 128,8 millions € sur nos produits dérivés, nous avons enregistré un gain hors trésorerie de 114,1 millions € au 2e trimestre 2018. En outre, notre bénéfice d'exploitation a progressé de 58,1 millions € au 2e trimestre 2018 par rapport au trimestre précédent, une hausse qui reflète entre autres les impacts non organiques susmentionnés.

## 2.4 Adjusted EBITDA

Sur les six premiers mois de 2018, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 645,5 millions €, soit une hausse de 9% par rapport aux 592,4 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour les six premiers mois de 2018 inclut (i) la contribution de SFR Belux pour un semestre entier (contre deux semaines seulement au 1er semestre 2017), soit 15,3 millions €, (ii) la contribution pour un mois de Nextel (1,3 millions €) et reflète (iii) la vente d'Ortel en date du 1er mars 2017. Notre marge d'Adjusted EBITDA a atteint 51,6% pour les six premiers mois de 2018, contre 47,9% pour les six premiers mois de 2017. Sur une base remaniée, notre Adjusted EBITDA pour les six premiers mois de 2018 a augmenté de 7% grâce à une baisse substantielle des coûts directs, des frais de personnel et des frais de sous-traitance et de services professionnels. Sur une base remaniée, nous avons réussi à étendre notre marge d'Adjusted EBITDA sous-jacent de 370 points de base grâce à l'exécution rigoureuse de notre programme de synergies et à une stricte maîtrise des coûts.

Au 2e trimestre 2018, notre Adjusted EBITDA a atteint 337,7 millions €, ce qui représente une hausse de 11% par rapport aux 303,3 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, ce chiffre incluant une contribution de SFR Belux pour le trimestre entier et de Nextel pour un mois, comme indiqué précédemment. Sur une base remaniée, nous avons enregistré une solide croissance de 9% de l'Adjusted EBITDA au deuxième trimestre. La croissance de l'Adjusted EBITDA pendant le trimestre a été soutenue par (i) la baisse substantielle des coûts liés au MVNO, (ii) la diminution des frais de vente et de marketing et (iii) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. Au 2e trimestre 2018, nous avons réalisé une marge d'Adjusted EBITDA de 53,4%, ce qui représente une amélioration sensible de 490 points de base par rapport au 2e trimestre 2017 sur une base remaniée. Ce chiffre constitue notre meilleure performance trimestrielle en trois ans.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2018	2017	Variation %	2018	2017	Variation %
<b>Bénéfice de la période</b>	<b>79,2</b>	<b>10,8</b>	<b>633 %</b>	<b>108,9</b>	<b>76,6</b>	<b>42 %</b>
Impôts	23,7	4,2	464 %	32,2	27,2	18 %
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(0,1)	(0,5)	(80)%	0,6	1,3	(54)%
Charges financières nettes	77,5	107,2	(28)%	149,0	129,1	15 %
Amortissements et dépréciations	157,3	175,5	(10)%	345,4	347,6	(1)%
<b>EBITDA</b>	<b>337,6</b>	<b>297,2</b>	<b>14 %</b>	<b>636,1</b>	<b>581,8</b>	<b>9 %</b>
Rémunération en actions	(1,7)	3,4	N.M.	1,5	7,8	(81)%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	1,5	1,5	— %	2,5	1,9	32 %
Coûts de restructuration	0,3	0,9	(67)%	5,4	0,9	500 %
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>337,7</b>	<b>303,0</b>	<b>11 %</b>	<b>645,5</b>	<b>592,4</b>	<b>9 %</b>
Marge Adjusted EBITDA	53,4%	48,7%		51,6%	47,9%	
Marge bénéfice net	12,5%	1,7%		8,7%	6,2%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

## 2.5 Flux de trésorerie et liquidité

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

Sur les six premiers mois de 2018, nos activités d'exploitation ont généré 519,1 millions € de trésorerie nette, contre 380,7 millions € pour la même période de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant des activités d'exploitation pour les six premiers mois de 2018 reflète les effets non organiques de l'acquisition de SFR Belux et Nextel et de la vente d'Ortel au 1er mars 2017, comme indiqué précédemment. Le flux de trésorerie d'exploitation a augmenté de 36% en glissement annuel, soutenu par (i) une diminution de 45,0 millions € des intérêts débiteurs en espèces et des instruments 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 solide croissance sous-jacente de l'EBITDA ajusté comme indiqué ci-avant, (iii) une évolution plus favorable du fonds de roulement sur la période et (iv) une baisse de 9,4 millions € des impôts payés en espèces par rapport à l'année précédente. Au T2 2018, nous avons généré

327,8 millions € de trésorerie nette liée aux activités d'exploitation, soit 24% de plus que sur le trimestre correspondant de l'année précédente, les facteurs à la base de cette croissance étant globalement les mêmes que ceux décrits ci-dessus.

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

Nous avons utilisé 265,8 millions € de trésorerie nette dans des opérations d'investissement sur les six premiers mois de 2018 (T2 2018 : 165,2 millions €) contre 650,4 millions € au 1er semestre de l'année dernière, un chiffre qui incluait le paiement de l'acquisition de SFR Belux de juin 2017. Par rapport à la même période de l'année précédente, nos dépenses d'investissement en espèces ont diminué de 21% à la suite de notre programme de financement par le fournisseur, que nous avons mis en œuvre au 3e trimestre 2016 et grâce auquel nous sommes en mesure d'étendre nos délais de paiement pour certains fournisseurs à 360 jours pour un coût global intéressant. Sur les six premiers mois de 2018, nous avons acquis 145,8 millions € d'actifs via des dispositifs de financement par le fournisseur lié au capital (T2 2018 : 63,8 millions €), 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. Enfin, notre trésorerie nette affectée aux activités d'investissement au S1 2018 a été impactée négativement par l'acquisition en espèces, le 31 mai 2018, de l'intégrateur ICT local Nextel.

#### **FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT**

La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement a été de 165,9 millions € pour les six premiers mois de 2018 (T2 2018 : 72,2 millions €), contre 194,5 million € pour les six premiers mois de 2017. La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement au premier semestre 2018 reflète des remboursements d'emprunts pour 94,5 millions € net, ce chiffre incluant des remboursements planifiés d'engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur, comme indiqué ci-avant. Dans les six premiers mois de 2018, nous avons également dépensé 28 millions € en rachats d'actions dans le cadre du Programme de rachat d'actions 2018 et engagé 25,4 millions € de frais d'émission d'emprunts liés à nos refinancements de mars et mai 2018 (voir 2.6 *Profil de dette* pour plus de détails). Le reste de la trésorerie nette liée aux activités de financement se compose principalement de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres paiements financiers.

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

Sur les six premiers mois de 2018, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés (Adjusted Free Cash Flow) pour 257,3 millions €. Ceci représente une amélioration notable de 88% par rapport aux 137,1 millions € générés sur la même période l'an dernier. L'accroissement de nos flux de trésorerie disponibles ajustés a été soutenu par une forte augmentation des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation, comme expliqué ci-avant, et une diminution des dépenses d'investissement en espèces due à des augmentations nettes continues dans le cadre de notre programme de financement par le fournisseur, ceci étant en partie contrebalancé par le paiement planifié de ces engagements à court terme. Pour le T2 2018, nos flux de trésorerie disponibles ajustés ont atteint 173,9 millions €, soit une hausse de 14% par rapport à la même période de l'an dernier, les facteurs de cette croissance étant globalement les mêmes que ceux mentionnés ci-dessus.

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

#### **PROFIL DE DETTE**

Au 30 juin 2018, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.995,6 millions €, dont un montant en principal de 1.933,4 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre juillet 2027 et mars 2028 et un montant en principal de 2.100,2 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017 échéant entre août 2026 et décembre 2027. Le solde total de la dette au 30 juin 2018 comprenait également 372,4 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.

Au cours du premier semestre 2018, nous avons emprunté avec succès sur les marchés internationaux du crédit en vue de refinancer une partie de notre dette en cours à des taux d'intérêt à long terme plus intéressants, tout en allongeant la durée. 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, 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 un emprunt à terme de 300,0 millions USD (« Facilité AL2 ») au pair, avec comme entité emprunteuse Telenet Financing USD LLC. La Facilité AL2 présentait les mêmes caractéristiques que la Facilité AL initiale émise le 1er décembre 2017. 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, dont le prêteur est Telenet Finance V Luxembourg S.C.A. (« TFLV »). TFLV a utilisé 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.

En mai 2018, nous avons émis une nouvelle facilité d'emprunt à terme (« Facilité AO »), dont l'entité emprunteuse est Telenet International Finance S.à r.l. La Facilité AO est assortie d'une marge réduite de 2,50% au-delà de l'EURIBOR avec un plancher de 0%, a une échéance au 15 décembre 2027 et a été émise à 99,875%. Via Telenet Financing USD LLC, Telenet a émis une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,6 milliard USD (« Facilité AN ») avec une échéance légèrement améliorée, à savoir le 15 août 2026. La Facilité AN est assortie d'une marge réduite de 2,25% au-delà du LIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,875%. Nous avons utilisé les produits nets de ces nouvelles facilités en juin 2018 pour rembourser de manière anticipée l'entièreté des facilités de crédit suivantes au titre de la facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017 : (i) Facilité AM (730,0 millions € échéant en décembre 2027, EURIBOR + 2,75%, plancher 0%) et (ii) Facilité AL (1,6 milliard USD échéant en mars 2026, LIBOR + 2,50%, plancher 0%).

Suite au refinancement, nous ne devons faire face à aucun amortissement de dettes avant août 2026 (hormis les dettes à court terme liées à notre programme de financement par le fournisseur), avec une durée moyenne pondérée de 9,1 ans à la fin du mois de juin 2018. En outre, nous avons pleinement accès aux 445,0 millions € d'engagements non utilisés au titre de nos facilités de crédit au 30 juin 2018, avec certaines disponibilités jusque juin 2023.

**SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT**

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de nos instruments de dette et de nos plans de paiement au 30 juin 2018.

**Tableau 2 : Synthèse des dettes au 30 juin 2018**

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	30 juin 2018					
	(en millions €)					
<b>Senior Credit Facility ajusté en 2017</b>						
Prêt à terme AN	1.370,2	1.370,2	—	15 août 2026	Flottant   LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,25%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AO	730,0	730,0	—	15 décembre 2027	Flottant   EURIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,50%	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
<b>Senior Secured Fixed Rate Notes</b>						
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)	856,4	856,4	—	1 mars 2028	Fixe   5,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
<b>Autre</b>						
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
<b>Montant total nominal</b>	<b>4.478,6</b>	<b>4.033,6</b>	<b>445,0</b>			

**SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES**

Au 30 juin 2018, nous détenions 126,5 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 croissance de notre solde de trésorerie était particulièrement solide au deuxième trimestre, durant lequel nous avons généré ... de trésorerie nette en dépit du paiement en espèces de l'acquisition de l'intégrateur ICT local Nextel à la fin du mois de mai. La croissance du solde de trésorerie a été soutenue essentiellement par une forte croissance des flux de trésorerie nets d'exploitation. Au 30 juin 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, nous avons redéfini le cadre de ratio de dette, à savoir que le ratio de Dette nette totale sur EBITDA consolidé annualisé est maintenu à 3,5x-4,5x et que le ratio de dette est désormais basé sur le 'net total leverage' et non plus sur le 'net covenant leverage'. Ce faisant, l'EBITDA consolidé annualisé n'inclut pas certaines synergies OPEX non réalisées concernant à la fois l'acquisition de BASE et de SFR Belux, tandis que notre dette nette totale inclut à la fois les passifs de location-financement et les passifs à court terme liés au financement par le fournisseur.

Au 30 juin 2018, notre ratio d'endettement net total était de 3,8x, contre 4,0x au 31 mars 2018, cette diminution étant principalement attribuable à la forte croissance de l'EBITDA enregistrée au deuxième trimestre. Le 'net covenant leverage', qui inclut certaines synergies OPEX non réalisées et exclut à la fois les passifs de location-financement et les passifs à court terme liés au financement par le fournisseur, était de 3,0x au 30 juin 2018 (31 mars 2018 : 3,2x). 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 ».

## 2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 301,7 millions € pour les six premiers mois de 2018, soit une hausse de 8% par rapport à la même période de l'année précédente. Cette augmentation reflète les 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 six premiers mois de 2018 représentaient environ 24% de nos produits, contre environ 23% pour les six 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 49,9 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 24,8 millions €). L'augmentation de 17% par rapport à la même période de l'année précédente s'explique par le succès de nos campagnes sur la connectivité à domicile, axées sur l'amélioration de l'expérience sans fil à la maison pour nos clients. Pour les six 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 juin 2018, nous avons modernisé environ 98% de nos sites macro, déployé 238 nouveaux sites et mis à niveau environ 81% des nœuds HFC dans notre zone de couverture. Ce faisant, nous avons réussi à clôturer pour l'essentiel la modernisation du réseau mobile prévue pour fin juin et nous pensons être en mesure d'achever notre projet « Grote Netwerf » pour mi-2019. Par conséquent, nous prévoyons des niveaux d'investissement en diminution par rapport au pic de cette année. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 107,4 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 46,1 millions €), soit une hausse de 21% par rapport au 1er semestre de l'an dernier. Pour les six premiers mois de 2018, les dépenses d'investissement liées au réseau représentaient environ 36% 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 57,5 millions € pour les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 28,7 millions €) et ont été globalement stables durant le trimestre par rapport au 1er trimestre de cette année. L'augmentation par rapport au premier semestre 2017 reflète le lancement de notre programme de mise à niveau IT, comme indiqué précédemment. Les dépenses d'investissement en produits et services représentaient environ 19% du total des dépenses d'investissement à imputer.

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

systemes IT. Celles-ci ont atteint 86,9 millions € sur les six premiers mois de 2018 (2e trimestre 2018 : 45,5 millions €), contre 67,5 millions € pour les six premiers mois de 2017. Ceci implique qu'environ 71% des dépenses d'investissement à imputer pour les six 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.

Au 2e trimestre 2018, nos dépenses d'investissement à imputer ont atteint 145,1 millions €, un chiffre en recul de 6% par rapport à la même période de l'année précédente et qui représente 23% de nos produits. La diminution en glissement annuel du niveau d'investissement durant le trimestre est liée principalement à la baisse des dépenses d'investissement à imputer liées au réseau, vu les progrès notables enregistrés dans la modernisation de notre réseau fixe et mobile intégré.

## 3 Perspectives et informations complémentaires

---

### 3.1 Perspectives

Compte tenu d'une baisse minime du chiffre d'affaires sur base remaniée et d'une solide croissance de 7% de l'Adjusted EBITDA sur les six premiers mois de 2018, nous sommes sur les rails pour réaliser nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2018 telles que présentées le 13 février 2018.

Par rapport au premier semestre, nous prévoyons une amélioration de la croissance de notre chiffre d'affaires sur base remaniée grâce à une contribution croissante de nos activités Wholesale et B2B et à l'avantage de l'ajustement tarifaire de juillet 2018, en partie contrebalancés par certains des effets négatifs rencontrés au 1er semestre 2018. 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 pour l'essentiel 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'EBITDA ajusté(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.

**Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2018**

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

(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 dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(b) Ceci n'inclut pas la comptabilisation des droits de diffusion pour le football et des licences pour le spectre mobile.

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

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

## 3.2 Rémunération des actionnaires

Le 25 juin 2018, Telenet a annoncé le lancement d'un programme de rachat d'actions de 300 millions € (le « Programme de rachat d'actions 2018bis »). Ce programme remplace le « Programme de rachat d'actions 2018 », entamé le 13 février 2018, sous lequel 526.637 actions ont été rachetées pour un montant total de 28,9 millions €. Sous le Programme de rachat d'actions 2018bis, Telenet peut racheter occasionnellement jusque 7,5 millions d'actions pour un montant maximum de 300 millions € jusqu'au 28 juin 2019. Pour la période allant du 30 avril 2019 au 28 juin 2019, l'exécution du reste du Programme de rachat d'actions 2018bis est soumise au renouvellement de l'autorisation de rachat d'actions par l'assemblée des actionnaires. Telenet entend financer ce programme avec ses soldes de trésorerie actuels et futurs ainsi qu'avec des liquidités non utilisées disponibles au titre de ses facilités de crédit renouvelable. À ce jour, un total de 573.363 actions a été racheté dans le cadre du Programme de rachat d'actions 2018bis pour un montant cumulé de 24,0 millions €.

Se revenant sur notre engagement antérieur de revenir sur d'autres formes de rémunération des actionnaires au second semestre, le conseil d'administration propose un dividende extraordinaire de 600 millions d'euros, soit environ 5,2 euros par action. Cette décision découle de l'absence de possibilités significatives de fusions et acquisitions à court terme et de la baisse confirmée de notre levier financier net total, comme le montrent nos résultats semestriels. Le conseil d'administration convoquera une assemblée générale extraordinaire à la fin du mois de septembre cette année, en vue de procéder à la rémunération effective début octobre. Enfin, nous organiserons un « Capital Markets Day » début décembre 2018, en mettant l'accent sur les facteurs de valeur stratégiques et les perspectives financières de la Société à moyen terme et sur la répartition du capital dans la poursuite de la croissance et des rendements pour les actionnaires.

## 3.3 Événements survenus après la date du bilan

### Démission de Jim Ryan en tant qu'administrateur

M. Jim Ryan va démissionner volontairement du conseil d'administration de la société, cette démission prenant effet au 1er août 2018. En conséquence, le conseil d'administration sera réduit à 9 membres, dont 3 administrateurs indépendants, si bien que le poids relatif des membres indépendants du conseil augmentera, s'établissant à un tiers.



### 3.4 Vérifications du Commissaire

Le Commissaire aux Comptes, KPMG Bedrijfsrevisoren - Reviseurs d'Entreprises CVBA, représenté par Filip De Bock, a confirmé que son examen, qui a été pratiquement achevé, n'a révélé aucun élément important nécessitant la modification de ce communiqué de presse.

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

Pour la période de trois mois se terminant le 30 juin	2018	2017	Variation %
<b>Services d'abonnement</b>			
<b>Maisons raccordables - Réseau Combiné <sup>(12)</sup></b>	3.333.300	3.328.000	— %
<b>Télévision câblée</b>			
Télédistribution de base <sup>(5)</sup>	220.200	265.500	(17) %
Télévision premium <sup>(6)</sup>	1.783.000	1.796.500	(1) %
<b>Total télévision câblée</b>	<b>2.003.200</b>	<b>2.062.000</b>	<b>(3) %</b>
<b>Internet haut débit</b>			
Internet haut débit résidentiel	1.503.000	1.517.500	(1) %
Internet haut débit professionnel	176.400	150.900	17 %
<b>Total internet haut débit <sup>(7)</sup></b>	<b>1.679.400</b>	<b>1.668.400</b>	<b>1 %</b>
<b>Téléphonie fixe</b>			
Téléphonie fixe résidentiel	1.184.300	1.205.400	(2) %
Téléphonie fixe professionnel	111.200	98.600	13 %
<b>Total téléphonie fixe <sup>(8)</sup></b>	<b>1.295.500</b>	<b>1.304.000</b>	<b>(1) %</b>
<b>Unités génératrices totales de revenus <sup>(13)</sup></b>	<b>4.978.100</b>	<b>5.034.400</b>	<b>(1) %</b>
<b>Taux d'attrition <sup>(14)</sup></b>			
Télévision câblée	9,2%	8,1%	
Internet haut débit	8,9%	8,1%	
Téléphonie fixe	10,8%	9,0%	
<b>Relation client</b>			
Clients triple play	1.178.600	1.183.300	— %
Total relations client <sup>(10)</sup>	2.159.200	2.212.400	(2) %
Services par relation client <sup>(10)</sup>	2,31	2,28	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(10) (11)</sup>	55,2	54,9	1 %

Pour la période de trois mois se terminant le 30 juin	2018	2017	Variation %
<b>Services mobiles</b>			
<b>Téléphonie mobile</b>			
Postpayé	2.223.900	2.081.600	7 %
Prépayé	501.000	620.100	(19) %
<b>Téléphonie mobile <sup>(9)</sup></b>	<b>2.724.900</b>	<b>2.701.700</b>	<b>1 %</b>



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

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

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2018	2017 represented	Variation %	2018	2017 represented	Variation %
<b>Résultat de la période</b>						
<b>Produits</b>	<b>632,5</b>	<b>622,1</b>	<b>2%</b>	<b>1.250,9</b>	<b>1.235,9</b>	<b>1%</b>
<b>Charges</b>						
Coût des services fournis	(335,5)	(379,6)	(12%)	(718,8)	(764,9)	(6%)
<b>Bénéfice brut</b>	<b>297,0</b>	<b>242,5</b>	<b>22%</b>	<b>532,1</b>	<b>471,0</b>	<b>13%</b>
Coûts commerciaux et administratifs	(116,7)	(120,8)	(3%)	(241,4)	(236,8)	2%
<b>Bénéfice opérationnel</b>	<b>180,3</b>	<b>121,7</b>	<b>48%</b>	<b>290,7</b>	<b>234,2</b>	<b>24%</b>
Produits financiers	114,1	123,7	(8%)	56,1	143,8	(61%)
Produit d'intérêt et de change nets	—	123,7	(100%)	0,2	143,8	(100%)
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	114,1	—	—%	55,9	—	—%
Charges financières	(191,6)	(230,9)	(17%)	(205,1)	(272,9)	(25%)
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(169,0)	(55,6)	204%	(180,5)	(112,8)	60%
Perte nette sur instruments financiers dérivés	—	(128,8)	(100%)	—	(113,6)	(100%)
Perte sur remboursement anticipé de la dette	(22,6)	(46,5)	(51%)	(24,6)	(46,5)	(47%)
Charges financières nettes	(77,5)	(107,2)	(28%)	(149,0)	(129,1)	15%
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	0,1	0,5	(80%)	(0,6)	(1,3)	(54%)
<b>Bénéfice avant impôts</b>	<b>102,9</b>	<b>15,0</b>	<b>586%</b>	<b>141,1</b>	<b>103,8</b>	<b>36%</b>
Charges d'impôts	(23,7)	(4,2)	464%	(32,2)	(27,2)	18%
<b>Résultat net de la période</b>	<b>79,2</b>	<b>10,8</b>	<b>633%</b>	<b>108,9</b>	<b>76,6</b>	<b>42%</b>
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>						
<b>Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat</b>						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%	—	—	—%
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>
<b>Résultat global de la période</b>	<b>79,2</b>	<b>10,8</b>	<b>633%</b>	<b>108,9</b>	<b>76,6</b>	<b>42%</b>
<b>Résultat imputable aux :</b>	<b>79,2</b>	<b>10,8</b>	<b>633%</b>	<b>108,9</b>	<b>76,6</b>	<b>42%</b>
Propriétaires de la Société	79,5	11,4	597%	109,6	75	46%
Intérêts minoritaires	(0,3)	(0,6)	(50%)	(0,7)	1,6	N.M.
<b>Résultat global de la période, imputable aux :</b>	<b>79,2</b>	<b>10,8</b>	<b>633%</b>	<b>108,9</b>	<b>76,6</b>	<b>42%</b>
Propriétaires de la Société	79,5	11,4	597%	109,6	75	46%
Intérêts minoritaires	(0,3)	(0,6)	(50%)	(0,7)	1,6	N.M.



(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2018	2017 represented	Variation %	2018	2017 represented	Variation %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	115.066.536	115.419.460	—%	115.247.512	115.430.484	—%
Bénéfice ordinaire par action en €	0,69	0,10	590%	0,95	0,65	46%
Bénéfice dilué par action en €	0,69	0,10	590%	0,95	0,65	46%
						#DIV/0!
<b>Produits par nature</b>						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	144,2	143,1	1%	289,9	284,1	2%
Internet haut débit	155,9	150,5	4%	309,8	298,5	4%
Téléphonie fixe	57,9	59,0	(2%)	117,2	119,4	(2%)
<b>Produits des abonnements liés au câble</b>	<b>358,0</b>	<b>352,6</b>	<b>2%</b>	<b>716,9</b>	<b>702,0</b>	<b>2%</b>
Téléphonie mobile	116,6	128,0	(9%)	226,8	255,0	(11%)
<b>Total des produits des abonnements</b>	<b>474,6</b>	<b>480,6</b>	<b>(1%)</b>	<b>943,7</b>	<b>957,0</b>	<b>(1%)</b>
Services aux entreprises	46,8	40,0	17%	86,7	80,4	8%
Autres	111,1	101,5	9%	220,5	198,5	11%
<b>Total des produits</b>	<b>632,5</b>	<b>622,1</b>	<b>2%</b>	<b>1.250,9</b>	<b>1.235,9</b>	<b>1%</b>
<b>Charges par nature</b>						
Coûts d'exploitation du réseau	(43,5)	(41,9)	4%	(97,0)	(91,0)	7%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnexion et autres)	(126,7)	(147,6)	(14%)	(253,6)	(294,5)	(14%)
Frais de personnel	(61,0)	(62,7)	(3%)	(126,1)	(126,6)	—%
Coûts des ventes et frais de marketing	(21,9)	(24,0)	(9%)	(44,0)	(42,9)	3%
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(7,1)	(8,7)	(18%)	(14,6)	(19,1)	(24%)
Autres coûts indirects	(34,6)	(34,2)	1%	(70,1)	(69,4)	1%
Coûts de restructuration	(0,3)	(0,9)	(67%)	(5,4)	(0,9)	500%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(1,5)	(1,5)	—%	(2,5)	(1,9)	32%
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	1,7	(3,4)	N.M.	(1,5)	(7,8)	(81%)
Amortissements et dépréciations	(94,3)	(117,5)	(20%)	(216,4)	(227,5)	(5%)
Amortissements	(47,4)	(45,7)	4%	(93,8)	(88,3)	6%
Amortissements sur droits de diffusion	(14,8)	(13,3)	11%	(34,9)	(31,3)	12%
Dépréciation sur des actifs incorporels avec une durée de vie longue	0,2	—	—%	—	—	—%
Gain sur la vente de filiales	0,3	1,0	(70%)	1,0	(0,5)	N.M.
Dépréciation sur des actifs corporels avec une durée de vie longue	(1,3)	—	—%	(1,3)	—	—%
<b>Total des charges</b>	<b>(452,2)</b>	<b>(500,4)</b>	<b>(10%)</b>	<b>(960,2)</b>	<b>(1.001,7)</b>	<b>(4%)</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2018	2017	Variation %	2018	2017	Variation %
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>						
Bénéfice de la période	79,2	10,8	633%	108,9	76,6	42%
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	156,2	176,4	(11%)	349,4	348,5	—%
Variation des fonds de roulement et autres	13,3	9,0	48%	47,0	21,5	119%
Impôts sur le résultat	23,8	4,1	480%	32,3	27,1	19%
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	169,2	(68,1)	N.M.	180,5	(31,0)	(682%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(114,1)	128,8	N.M.	(55,9)	113,6	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	22,6	46,5	(51%)	24,6	46,5	(47%)
Dépréciation sur des investissements dans des entités mises en équivalence	—	—	—%	—	—	—%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(21,3)	(44,1)	(52%)	(62,8)	(107,8)	(42%)
Impôts payés	(1,1)	—	—%	(104,9)	(114,3)	(8%)
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>	<b>327,8</b>	<b>263,4</b>	<b>24%</b>	<b>519,1</b>	<b>380,7</b>	<b>36%</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(69,3)	(80,3)	(14%)	(132,2)	(179,9)	(27%)
Acquisition d'actifs incorporels	(34,3)	(35,3)	(3%)	(72,7)	(81,1)	(10%)
Acquisition des autres investissements	—	(2,0)	(100%)	—	(2,0)	(100%)
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(61,5)	(388,7)	(84%)	(61,5)	(389,3)	(84%)
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	—	—	—%	—	—	—%
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	0,5	1,1	(55%)	1,2	1,9	(37%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	—	—	—%	—	(0,1)	(100%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	(0,6)	—	—%	(0,6)	0,1	N.M.
<b>Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement</b>	<b>(165,2)</b>	<b>(505,2)</b>	<b>(67%)</b>	<b>(265,8)</b>	<b>(650,4)</b>	<b>(59%)</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>						
Remboursement de prêts et emprunts	(320,6)	(723,4)	(56%)	(409,8)	(723,4)	(43%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	281,8	960,7	(71%)	315,3	977,2	(68%)
Rachat d'actions propres	(2,0)	(6,3)	(68%)	(28,0)	(26,3)	6%
Vente d'actions propres	3,9	13,8	(72%)	4,2	25,2	(83%)
Paiement pour cessation anticipée de contrats des instruments financiers dérivés	—	—	—%	—	—	—%
Paiement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	—	(19,1)	(100%)	—	(19,1)	(100%)
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(23,2)	(17,8)	30%	(25,4)	(18,1)	40%
Autres (y inclus engagements de leasing)	(12,1)	(13,4)	(10%)	(22,2)	(21,0)	6%
<b>Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement</b>	<b>(72,2)</b>	<b>194,5</b>	<b>N.M.</b>	<b>(165,9)</b>	<b>194,5</b>	<b>N.M.</b>
<b>Diminution nette de trésorerie et équivalents de</b>						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	36,1	71,3	(49%)	39,1	99,2	(61%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	126,5	24,0	427%	126,5	24,0	427%
<b>Diminution nette de trésorerie et équivalents</b>	<b>90,4</b>	<b>(47,3)</b>	<b>N.M.</b>	<b>87,4</b>	<b>(75,2)</b>	<b>N.M.</b>

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2018	2017		2018	2017	
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	327,8	263,4	24%	519,1	380,7	36%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	1,2	0,1	N.M.	1,9	0,1	N.M.
Coûts financés par un intermédiaire	35,3	13,4	163%	68,8	29,9	130%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(69,3)	(80,3)	(14%)	(132,2)	(179,9)	(27%)
Acquisition d'actifs incorporels	(34,3)	(35,3)	(3%)	(72,7)	(81,1)	(10%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(68,4)	(3,3)	N.M.	(103,9)	(3,3)	N.M.
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,3)	(0,4)	(25%)	(0,9)	(0,9)	—%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(18,1)	(4,6)	293%	(22,8)	(8,4)	171%
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>	<b>173,9</b>	<b>153,0</b>	<b>14%</b>	<b>257,3</b>	<b>137,1</b>	<b>88%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	30 juin 2018	31 décembre 2017 restated	Variation
<b>Actif</b>			
<b>Actifs non courants :</b>			
Immobilisations corporelles	2.144,0	2.149,6	(5,6)
Goodwill	1.862,9	1.795,4	67,5
Autres immobilisations incorporelles	753,3	778,4	(25,1)
Actifs d'impôt différé	282,5	236,6	45,9
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	31,0	31,0	—
Autres investissements	4,4	4,1	0,3
Instruments financiers dérivés	2,6	7,8	(5,2)
Créances commerciales	1,4	2,9	(1,5)
Autres actifs	10,9	10,6	0,3
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>5.093,0</b>	<b>5.016,4</b>	<b>76,6</b>
<b>Actifs courants :</b>			
Stocks	22,6	21,5	1,1
Créances commerciales	245,5	214,9	30,6
Autres actifs courants	158,1	136,5	21,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	126,5	39,1	87,4
Instruments financiers dérivés	47,8	41,6	6,2
<b>Total des actifs courants</b>	<b>600,5</b>	<b>453,6</b>	<b>146,9</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>5.693,5</b>	<b>5.470,0</b>	<b>223,5</b>
<b>Capitaux propres et passifs</b>			
<b>Capitaux propres :</b>			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	958,5	987,1	(28,6)
Perte reportée	(1.985,5)	(2.102,3)	116,8
Réévaluations	(18,3)	(13,5)	(4,8)
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société</b>	<b>(1.032,5)</b>	<b>(1.115,9)</b>	<b>83,4</b>
Intérêts minoritaires	20,3	21,8	(1,5)
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>(1.012,2)</b>	<b>(1.094,1)</b>	<b>81,9</b>
<b>Passifs non courants :</b>			
Emprunts et dettes financiers	4.505,8	4.462,2	43,6
Instruments financiers dérivés	245,7	311,3	(65,6)
Produits différés	1,4	1,1	0,3
Passifs d'impôt différé	146,1	151,3	(5,2)
Autres dettes	130,9	124,0	6,9
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>5.029,9</b>	<b>5.049,9</b>	<b>(20,0)</b>
<b>Passifs courants</b>			
Emprunts et autres passifs financiers	489,8	361,7	128,1
Dettes fournisseurs	181,9	150,0	31,9
Charges à imputer et autres passifs courants	602,8	616,7	(13,9)
Produits différés	105,9	102,3	3,6
Instruments financiers dérivés	51,7	21,8	29,9
Passif d'impôt courant	243,7	261,7	(18,0)
<b>Total des passifs courants</b>	<b>1.675,8</b>	<b>1.514,2</b>	<b>161,6</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6.705,7</b>	<b>6.564,1</b>	<b>141,6</b>
<b>Total des capitaux propres et des passifs</b>	<b>5.693,5</b>	<b>5.470,0</b>	<b>223,5</b>

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de six mois se terminant le 30 juin 2018, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant (i) les produits et l'Adjusted EBITDA de SFR BeLux (à partir du 19 juin 2017) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de six mois se terminant le 30 juin 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de six mois se terminant le 30 juin 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 six mois se terminant le 30 juin 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de six mois se terminant le 30 juin 2018 et (v) 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 six mois se terminant le 30 juin 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous nous basons 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 réalisés 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 le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres. **Le ratio du levier covenant net** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2017 modifiée, c.-à-d. en divisant la dette nette totale, à l'exclusion (i) des prêts d'actionnaires subordonnés, (ii) des éléments d'endettement activés sous les indemnités de clientèle et d'annuités, (iii) de tout contrat de location-financement conclu le 1er août 2007 ou avant cette date, et (iv) de toute dette dans le cadre de la location du réseau conclue avec les intercommunales pures, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

**Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes** – Telenet donnera, le 1er août 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](http://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 10 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 six mois se terminant le 30 juin 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 de Coditel S.à r.l. et de Nextel 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 1 août 2018 à 7.00 h, heure de Bruxelles.**