



Résultats des neuf premiers mois 2018

La bonne exécution de notre programme de synergies de coûts et la maîtrise rigoureuse des dépenses se traduisent par une solide hausse de 7% de l'Adjusted EBITDA sur une base remaniée⁽¹⁾ à 991,0 millions €, avec un bénéfice net de 206,5 millions €.

Amélioration marquée de notre marge de l'Adjusted EBITDA rebasée de 410 points de base en glissement annuel à 52,4%, notre meilleur résultat depuis trois ans, malgré le poids plus important des revenus mobiles à faible marge dans notre mix.

Les perspectives pour l'exercice 2018 ont été partiellement améliorées, visant une croissance de 8,0 à 8,5% de l'Adjusted EBITDA^(a) reformé et un cash-flow libre ajusté^(b) à l'extrémité supérieure de la fourchette de 400 à 420 millions d'euros.

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

FAITS MARQUANTS

- Succès commercial persistant pour nos forfaits quadruple play « WIGO » avec un gain net de 10.300 abonnés au T3 2018, portant le total à 361.400 abonnés « WIGO » au 30 septembre 2018,
- La croissance modeste de notre base d'abonnés postpayées mobiles au troisième trimestre de 2018 (+9 500 abonnées postpayées) reflète un environnement concurrentiel difficile et l'absence de promotions et de campagnes à durée déterminée significatives.
- La performance commerciale au cours du trimestre a été affectée par la contraction accrue de l'empreinte SFR acquise suite à notre stratégie de migration accélérée de la clientèle, qui a faussé la tendance sous-jacente.
- Produits en hausse de 1% en glissement annuel sur les 9 premiers mois de 2018, à 1.892,5 millions € (T3 2018 : 641,6 millions €), un chiffre qui reflète divers mouvements non organiques. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires s'est légèrement contracté en raison (i) 9,2 millions de ventes d'appareils en baisse, (ii) d'effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel et (iii) d'une baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès de nos packs forfaitaires, ceci étant en grande partie compensé par (i) une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales, (ii) l'impact favorable des révisions de prix de juillet 2018 et (iii) des performances solides dans le segment des petites entreprises.
- Bénéfice net de 206,5 millions € pour les 9 premiers mois de 2018, contre 105,1 millions € pour les 9 premiers mois de 2017. Le bénéfice net pour les 9 premiers mois de 2018 a été soutenu (i) par l'augmentation de l'Adjusted EBITDA, évoquée plus loin, (ii) par un gain de 64,8 millions € sur nos produits dérivés, et (iii) une plus-value de 10,8 millions d'euros sur la cession d'actifs à la coentreprise liés au transfert de nos services réseau sur le réseau, partiellement contrebalancés par une perte de change hors trésorerie de 78,5 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⁽²⁾ de 991,0 millions € pour les 9 premiers mois de 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 410 points de base en glissement annuel sur une base remaniée pour s'établir à 52,4%. Adjusted EBITDA de 345,5 millions € au T3 2018, en hausse de 8% en glissement annuel sur une base remaniée, générant une marge de 53,8%, en progression de 480 points de base en glissement annuel sur une base remaniée.
- Dépenses d'investissement à imputer⁽³⁾ de 484,7 millions € pour les 9 premiers mois de 2018 (T3 2018 : 183,0 millions €), soit -9% en glissement annuel, la période correspondante de l'année précédente ayant été influencée par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge. Nos dépenses d'investissement à imputer pour les 9 premiers mois de 2018 ont été impactées par la prolongation de la licence du spectre mobile 2G. Si l'on exclut ces impacts, nos dépenses d'investissement à imputer sous-jacentes ont augmenté de 5% en glissement annuel et représentaient environ 24% du chiffre d'affaires pour les 9 premiers mois de 2018.

(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.

- Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et affectés aux activités de financement de 822,8 millions €, 376,6 millions € et 401,5 millions € respectivement pour les 9 premiers mois de 2018. Adjusted Free Cash Flow⁽⁴⁾ de 321,9 millions € pour les 9 premiers mois de 2018.
- Nouvelle baisse du ratio d'endettement net total, qui s'établit à 3,6x au 30 septembre 2018. En incluant le paiement de 600 millions € du dividende brut extraordinaire d'octobre 2018, notre ratio d'endettement net total pro forma aurait atteint 4,0x à la fin du 3e trimestre 2018, ce qui représente le point médian de notre cadre de ratio d'endettement net total.
- Prévision pour l'ensemble de l'exercice 2018 revue à la hausse compte tenu des bonnes performances financières sur les 9 premiers mois de 2018. L'exécution accélérée par rapport à notre programme de synergies de coûts et le contrôle rigoureux des dépenses fera grimper la croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) sur base remaniée à 8,0-8,5% pour l'ensemble de l'exercice (contre 7-8% prévus initialement). Les perspectives de cash-flow libre ajusté (b) se situent désormais dans la partie supérieure de la fourchette de 400,0 à 420,0 millions d'euros malgré certains paiements anticipés sur nos licences de spectre mobile.

Pour la période de neuf mois se terminant au 30 septembre	2018	2017	Variation %
CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)			
Produits	1.892,5	1.880,6	1 %
Résultat opérationnel	477,0	336,6	42 %
Bénéfice net de la période	206,5	105,1	96 %
Marge bénéfice net	10,9%	5,6%	
Bénéfice ordinaire par action en €	1,81	0,9	101 %
Bénéfice dilué par action en €	1,81	0,90	101 %
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	991,0	911,2	9 %
Marge Adjusted EBITDA	52,4%	48,5%	
Dépenses d'investissement à imputer ⁽³⁾	484,7	534,1	(9)%
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	25,6%	28,4%	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	822,8	669,8	23 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(376,6)	(737,5)	(49)%
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(401,5)	5,5	N.M.
Adjusted Free Cash Flow ⁽⁴⁾	321,9	345,4	(7)%
CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS			
Télévision câblée	1.966.200	2.046.900	(4)%
Télédistribution de base ⁽⁵⁾	209.700	255.700	(18)%
Télévision premium ⁽⁶⁾	1.756.500	1.791.200	(2)%
Internet haut débit ⁽⁷⁾	1.666.500	1.670.400	— %
Téléphonie fixe ⁽⁸⁾	1.275.500	1.302.500	(2)%
Téléphonie mobile ⁽⁹⁾	2.729.100	2.747.600	(1)%
Postpayé	2.233.100	2.124.300	5 %
Prépayé	496.000	623.300	(20)%
Clients triple play	1.163.400	1.183.300	(2)%
Services par relation client ⁽¹⁰⁾	2,30	2,28	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(10) (11)}	55,4	54,7	1 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

« Le troisième trimestre a été caractérisé par un environnement toujours hautement concurrentiel, marqué par des promotions de rentrée scolaire agressives de la part de nos concurrents directs. L'évolution nette du nombre d'abonnés à nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe au 3e trimestre 2018 a été impactée par un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture SFR acquise à Bruxelles, ceci dans le contexte de notre stratégie de migration accélérée des clients et des révisions de prix de juillet 2018. Sans l'impact des migrations d'abonnés SFR, l'évolution nette sous-jacente des abonnés dans l'ensemble de la zone de couverture Telenet aurait été plus favorable. Dans un contexte de marché concurrentiel, caractérisé par des promotions temporaires sur les prix et des offres améliorées de la part de nos concurrents directs, la croissance nette du nombre d'abonnés en postpayé s'est ralentie au cours du trimestre pour s'établir à 9.500. Notre base de clientèle « WIGO » quadruple play a continué de croître, atteignant 361.400 abonnés au 30 septembre 2018, et a représenté au troisième trimestre un solide afflux net de 10.300 abonnés entièrement convergents. Au 30 septembre 2018, environ 17% de nos relations clients étaient abonnées à l'un de nos forfaits « WIGO », contre 12% environ un an auparavant.

Nous continuons à mettre l'accent sur une expérience client hors du commun et une connectivité supérieure et transparente sur tous les réseaux et appareils. Début octobre, nous avons lancé « Telenet TV », notre nouvelle plateforme TV offrant à nos clients, sur une diversité d'appareils et de plateformes, une expérience de contenu « 360 degrés » sans égal. À cet égard, nous avons lancé l'option « Free G » pour nos clients « WIGO », actuels comme futurs, leur permettant d'utiliser certaines applis, dont nos « Yelo Play » et « Play Sports », ainsi que « Whatsapp » et « Facebook Messenger », sans impact sur leur allocation de données mobiles.

Offrir la meilleure expérience client de bout en bout cadre parfaitement avec notre réseau entièrement convergent de qualité supérieure. Fin septembre 2018, environ 88% des nœuds de notre réseau HFC avaient été mis à niveau et nous sommes en bonne voie pour mener à bien le programme « Grote Netwerf » de 500 millions € d'ici mi-2019. Plus tôt dans l'année, nous avons achevé avec succès la modernisation de notre réseau mobile et nous sommes très satisfaits des améliorations. Nous continuons dès lors à tabler sur une diminution des dépenses en capital pour la croissance et les mises à niveau du réseau diminueront par rapport au sommet de cette année, ce qui réduira les dépenses en immobilisations accumulées en 2019 (à l'exclusion de la reconnaissance potentielle des droits de retransmission de football et des licences de spectre mobile).

Telenet a reconfirmé sa position de leader dans le Dow Jones Sustainability Index et s'est vu décerner pour la sixième fois le titre de leader du développement durable dans la catégorie des médias mondiaux, avec d'excellents résultats économiques, environnementaux et sociaux. Nous sommes fiers que notre engagement par rapport aux pratiques commerciales responsables et au développement durable soit ainsi récompensé. C'est une reconnaissance pour les investissements que nous réalisons en tant qu'entreprise dans le développement d'une société numérique qui aide les particuliers et les entreprises à garder une longueur d'avance ».

Erik Van den Enden, Chief Financial Officer de Telenet, commente comme suit les résultats publiés :

« Nous avons publié de solides résultats financiers au troisième trimestre. Par rapport à la même période de l'année dernière, notre chiffre d'affaires est resté globalement stable à 642 millions €, un chiffre qui inclut la contribution pour le trimestre entier de l'intégrateur ICT Nextel, que nous avons acquis fin mai 2018. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires s'est contracté de près de 2% en glissement annuel au 3e trimestre 2018 en raison d'une baisse de presque 7 million € des revenus liés aux combinés par rapport à la même période de l'année dernière. Si l'on fait abstraction des revenus liés aux combinés, notre chiffre d'affaires sous-jacent affiche une baisse plus modeste. Comme prévu, l'évolution des revenus d'abonnement au câble sur une base remaniée s'est encore améliorée au 3e trimestre 2018 et a été globalement stable en glissement annuel, ce qu'il faut attribuer, entre autres facteurs, à l'impact des révisions de prix de juillet 2018. Pour les neuf premiers mois de l'année, notre chiffre d'affaires rebasé a légèrement reculé à près de 1,9 milliard d'euros en raison des effets concurrentiels et réglementaires susmentionnés, des vents contraires et une baisse des revenus liés aux combinés de 9 millions d'euros. Avec cela, nous sommes sur la bonne voie pour atteindre nos perspectives de stabilité revenus rebasés pour l'année complète.

Comme au premier semestre, nous sommes restés pleinement concentrés sur la maîtrise des coûts durant le trimestre et nous avons réussi à réduire nos charges totales de 16% en glissement annuel rebasé. Cette excellente performance en termes de coûts a été soutenue principalement par (i) une réduction substantielle des coûts directs, et notamment des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos abonnés Full MVNO dans le réseau que nous avons acquis, (ii) une baisse de 27% des frais de vente et de marketing au cours du trimestre en raison des changements de timing et de l'échelonnement de certaines de nos campagnes de marketing et (iii) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. En conséquence, notre Adjusted EBITDA a atteint 346 millions € au 3e trimestre 2018, ce qui représente une solide augmentation de 8% par rapport à la même période de l'année précédente sur une base remaniée. La réduction de nos coûts a conduit à une amélioration de 480 points de base de notre marge d'Adjusted EBITDA sous-jacente sur une base remaniée, qui s'est établie à près de 54% au 3e trimestre 2018. Durant les neuf premiers mois de 2018, nous avons continué à mettre en œuvre nos plans en matière

de synergies de coûts, avec comme résultat une solide augmentation de 7% de l'Adjusted EBITDA, à 991 millions € sur une base remaniée.

En 2018, notre Adjusted EBITDA(a) est influencé positivement par les synergies accélérées provenant de l'acquisition de BASE, et nous prévoyons de réaliser l'essentiel des synergies liés aux coûts dès cette année, en avance par rapport à notre calendrier initial. Il en résultera une croissance plus forte que prévu de l'Adjusted EBITDA sur base remaniée pour 2018 par rapport à nos prévisions initiales, cependant, la base de comparaison sera encore plus solide pour l'année prochaine, car nous aurons capturé la grande majorité de nos synergies de coûts cette année tout en ayant perdu un important contrat de MVNO au début de 2019. Pour l'exercice entier, nous visons à présent une croissance de l'Adjusted EBITDA remanié de 8 à 8,5%, contre 7-8 % précédemment. Il en résulte que notre prévision à moyen terme sur la période 2015-2018 pour l'Adjusted EBITDA(a) atteint désormais la partie médiane à supérieure de notre fourchette de 6-7%.

Pour les neuf premiers mois de 2018, nous avons généré un cash-flow libre ajusté de 322 millions d'euros. Nous visons maintenant le segment supérieur de notre flux de trésorerie disponible ajusté(b) se situant entre 400 et 420 millions d'euros, malgré certains paiements anticipés sur notre réseau de téléphonie mobile licences de spectre.

Au troisième trimestre, nous avons bien progressé dans notre programme de rachat d'actions de 300 millions €, lancé fin juin. Fin septembre, nous avons racheté un peu plus de 2,3 millions d'actions dans le cadre de ce programme, pour un montant cumulé de 105 millions €. Début octobre, nous avons également payé le dividende brut extraordinaire de 600 millions € à nos actionnaires. En incluant le paiement du dividende extraordinaire, notre ratio d'endettement net total pro forma s'établissait à 4,0x fin septembre 2018, ce qui représente le point médian de notre cadre de ratio de dette, à savoir un ratio Dette nette totale/EBITDA consolidé annualisé de 3,5-4,5x. Comme cela a été communiqué précédemment, nous organiserons le 5 décembre 2018 un « Capital Markets Day » au cours duquel nous entendons présenter en détail nos générateurs de valeur stratégiques pour l'avenir et nos perspectives financières à moyen terme, et en particulier le cadre d'allocation de capital que nous proposons dans les limites du profil de ratio de dette nette totale décrit ci-dessus ».

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

1 Faits marquants sur le plan opérationnel

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, et Q1 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.

Présentation des RGU câble : Nous avons remanié la présentation au 31 décembre 2017, au 31 mars 2018 et au 30 juin 2018 des RGU pour nos services vidéo, télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe afin de refléter correctement les migrations d'anciens abonnés SFR Belux vers nos produits et services sous la marque Telenet. Pour des raisons de comparabilité, nous avons retraité le nombre d'abonnés pour le 4e trimestre 2017, le 1er trimestre 2018 et le 2e trimestre 2018.

1.1 Packs de produits

VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 30 septembre 2018, nous servions 2.135.700 relations clients uniques, ce qui représentait environ 64% des 3.341.700 résidences desservies par notre principal réseau HFC dans notre zone de couverture en Flandre et à Bruxelles. Au 30 septembre 2018, nous fournissions 4.908.200 services fixes (« RGU ») comprenant 1.966.200 abonnements vidéo, 1.666.500 accès à l'Internet haut débit et 1.275.500 abonnements de téléphonie fixe. En outre, au 30 septembre 2018, environ 89% de nos abonnés en télévision avaient opté pour notre plateforme de télévision premium, offrant un revenu moyen par relation client (ARPU) plus élevé. Les abonnés à la télévision premium bénéficient d'une expérience TV plus riche avec un accès illimité à un large éventail de chaînes numériques et HD payantes de sport, séries et films, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») et notre plate-forme OTT (over-the-top) « Yelo Play ». Au 30 septembre 2018, nous servions aussi 2.729.100 abonnés mobiles, contre 2.747.600 au 30 septembre 2017. La solide croissance nette continue des abonnés en postpayé a été presque entièrement contrebalancée par les défis structurels persistants dans le segment prépayé et le transfert de l'opérateur mobile JIM Mobile à MEDIALAAN au 4e trimestre 2017, ce qui était une exigence réglementaire dans le cadre de l'approbation par la Commission européenne de l'acquisition de BASE. Nous avons atteint, à la fin du 3e trimestre 2018, un ratio de groupage de 2,30 RGU par relation client unique, un chiffre en légère hausse par rapport à la même période de l'année précédente. Au 30 septembre 2018, environ 54% de nos clients câblés étaient abonnés à un pack « triple play » et environ 21% à un produit « double play », le reste étant abonné à un seul produit, ce qui est indicatif d'opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante.

L'évolution nette des abonnés aux services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe au 3e trimestre 2018 a été impactée par un taux plus élevé de désabonnements dans la zone de couverture SFR acquise à Bruxelles dans le contexte de la migration accélérée des clients et des révisions de prix appliquées en juillet 2018. Si l'on exclut l'impact de la migration d'abonnés SFR, l'évolution nette sous-jacente des abonnés dans l'ensemble de la zone de couverture de Telenet aurait été mieux.

Dans un contexte de marché concurrentiel, la croissance nette des abonnés à notre forfait convergent tout-en-un « WIGO » est restée solide au 3e trimestre 2018. Au 30 septembre 2018, nous comptons un total de 361.400 clients « WIGO », ce qui représente un solide afflux net de 10.300 abonnés au 3e trimestre 2018. Le taux de pénétration des abonnés « WIGO » par rapport au nombre total de relations clients représentait ainsi environ 17% à la fin du 3e trimestre 2018, contre 12% environ un an auparavant. Tous nos forfaits « WIGO » comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, un accès WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Début octobre, nous avons lancé l'option « Free G » pour nos clients « WIGO », aussi bien actuels que futurs, ce qui leur permet d'utiliser certaines applications, y compris nos « Yelo Play » et « Play Sport » applications, « WhatsApp » et « Facebook Messenger » sans impact sur leur allocation de données mobiles. Cette nouvelle fonctionnalité va encore améliorer l'expérience « 360 degrés » pour nos clients sur une diversité d'appareils et de plates-formes et fera partie intégrante de notre nouvelle plate-forme « Telenet TV ».

REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT

Le revenu moyen par relation client (ARPU), à l'exclusion des revenus de la téléphonie mobile et de certains autres types de revenus, est l'une de nos principales données statistiques opérationnelles dans la mesure où nous visons à obtenir une plus grande part des dépenses de nos clients en télécommunications et en divertissement. Pour les neuf premiers mois de 2018, nous avons atteint un revenu moyen par relation client de 55,4 €, ce qui représente une légère augmentation en glissement annuel par rapport aux 54,7 € enregistrés sur les neuf premiers mois de 2017. 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, ceci étant partiellement contrebalancé par des vents concurrentiels contraires, des réductions plus élevées liées aux forfaits et des promotions pour une durée déterminée. Au 3ème trimestre 2018, le revenu moyen par relation client a atteint 56,5 €, ce qui représente une augmentation de 3% par rapport à la même période l'an dernier. L'amélioration de la tendance par rapport au 2ème trimestre 2018 est liée, dans une large mesure, aux révisions de prix de juillet 2018.

1.2 Internet haut débit

Au 30 septembre 2018, nous servions 1.666.500 abonnés à l'Internet haut débit, ce qui représente une très légère diminution par rapport au 30 septembre 2017. Notre performance commerciale au 3ème trimestre 2018 a été affectée par un taux de désabonnement plus élevé dans la zone de couverture SFR récemment acquise, comme indiqué précédemment, entraînant une perte nette de 9 800 abonnés par rapport au deuxième trimestre 2018. En excluant cet impact, la tendance des abonnés nets à Internet haut débit aurait été meilleure. Le taux de désabonnement annualisé, en tenant compte d'un taux de désabonnement plus élevé dans la zone de couverture acquise à Bruxelles, a augmenté de 470 points de base en glissement trimestriel pour s'établir à 13,6% au 3ème trimestre 2018.

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, lesquels peuvent aussi opter pour le « Speedboost » qui permet aux clients résidentiels et professionnels d'atteindre des vitesses de téléchargement allant jusque 400 et 500 Mbps. 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 Septembre 2018, nous servions 1.275.500 abonnés à la téléphonie fixe, ce qui représente une diminution de 2% par rapport à l'année précédente. Par rapport au 2ème trimestre 2018, notre base d'abonnés à la téléphonie fixe a enregistré une diminution nette de 16.900 RGU sous l'effet, essentiellement, d'une hausse du taux de désabonnement au niveau de la base d'abonnés SFR Belux. Si l'on exclut cet impact, notre base d'abonnés à la téléphonie fixe a affiché une contraction durant le trimestre, reflétant un environnement concurrentiel globalement en déclin. Par rapport au trimestre précédent, notre taux de désabonnement annualisé a augmenté de 460 points de base au 3ème trimestre 2018 pour s'établir à 15,4%, en raison des facteurs mentionnés ci-dessus.

1.4 Téléphonie mobile

Notre base d'abonnés mobiles actifs, qui ne prend pas en compte les abonnés dans le cadre de nos partenariats wholesale commerciaux et nos clients PME, atteignait 2.729.100 SIM au 30 septembre 2018, dont 2.233.100 abonnements postpayés. Les 496.000 abonnements mobiles restants sont des abonnements prépayés sous la marque BASE. Dans un contexte de marché concurrentiel, caractérisé par des promotions temporaires sur les prix et le lancement d'offres améliorées par nos concurrents directs, la croissance nette du nombre d'abonnés en postpayé s'est ralentie pendant le trimestre. Au 3ème trimestre 2018, nous avons enregistré une augmentation nette de 9.500 abonnés en postpayé soutenue par nos forfaits convergents tout-en-un « WIGO » et nos plans tarifaires mobiles autonomes. Après l'achèvement de notre projet de mise à niveau du réseau mobile plus tôt dans l'année, nous avons lancé les technologies VoLTE (voice over 4G) et VoWiFi (voice over WiFi). Celles-ci permettront d'améliorer l'expérience vocale avec un son cristallin, une couverture étendue et un temps de connexion beaucoup plus court. Où qu'ils se trouvent, les clients mobiles Telenet et BASE peuvent désormais profiter de la meilleure technologie disponible pour effectuer des appels vocaux de haute qualité sur notre réseau amélioré, lequel utilise la WiFi en plus des technologies 2G, 3G et 4G.

1.5 Télévision

TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Le nombre d'abonnés à nos services de télévision de base et télévision premium s'élevait à 1.966.200 au 30 septembre 2018. Au 3ème trimestre 2018, nous avons perdu en net 26.200 abonnés à la télévision câblée sous l'effet d'un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture Benelux SFR, comme indiqué ci-dessus. Si l'on exclut cet impact, la perte nette sur le trimestre au niveau de nos abonnés à la télévision aurait été plus favorable. Le ratio de perte nette susmentionné exclut les migrations vers nos services de télévision premium et représente des clients qui se désabonnent au profit de plates-formes de concurrents, comme d'autres fournisseurs de services de télévision numérique, OTT et satellite, ou des clients ayant résilié leur abonnement TV ou ayant quitté la zone couverte par nos services.

TELEVISION PREMIUM

Au 30 septembre 2018, 1.756.500 de nos clients en télévision avaient opté pour nos services de télévision premium, qui présentent un revenu moyen par relation client (ARPU) plus élevé, bénéficiant ainsi d'une expérience TV beaucoup plus riche, avec un accès gratuit et illimité à nos applis « Yelo Play » app, grâce auxquelles ils jouissent d'une expérience de contenu unique sur plusieurs appareils connectés, à la maison et hors foyer. Au 3ème trimestre 2018, nous avons perdu en net 16.300 abonnés à la télévision premium. En faisant abstraction des désabonnements dans la zone de couverture SFR, la tendance sous-jacente aurait été meilleure.

Au 30 septembre 2018, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 410.200 abonnés, soit une augmentation de 3% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance continue a été soutenue par nos investissements constants dans un contenu local prometteur par le biais de coproductions avec les chaînes commerciales « VIER », « VIJF » et « ZES » dont nous sommes copropriétaires, ainsi que par l'ajout de contenu exclusif. « Play More » représente également notre partenariat exclusif avec la chaîne HBO, donnant accès à un contenu international de haute qualité. Début octobre, nous avons lancé « Telenet TV », qui donne accès à toutes nos offres de divertissement de base et premium sur toutes les plates-formes et qui est accessible sur divers appareils à la maison. Désormais, les clients peuvent se connecter à nos services de télévision via Google Chromecast ou Apple TV, et nous avons démarré un essai auprès des utilisateurs pour notre plate-forme décodeur dans le cloud nouvelle génération qui sera lancée au début l'année prochaine.

Nous proposons l'offre la plus vaste en matière de sport grâce à « Play Sports » qui combine football belge et étranger avec d'autres événements sportifs majeurs tels que golf, tennis ATP, Formule 1, volley-ball, basket-ball et hockey. Au 30 Septembre 2018, nous servions 231.400 clients « Play Sports », un chiffre stable par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, mais en hausse par rapport au 2ème trimestre 2018. En janvier 2018, nous avons lancé notre application OTT « Play Sports GO ! », grâce à laquelle notre contenu sportif payant est devenu accessible à tous les clients, qu'ils soient ou non abonnés à l'un de nos produits. L'appli fait partie intégrante de l'abonnement des abonnés « Play Sports », nouveaux comme existants, enrichissant ainsi leur offre et leur expérience visuelle.

2 Faits marquants sur le plan financier

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

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

Présentation des revenus de sécurité interentreprises : Au 1er janvier 2018, nous avons changé la manière de présenter les revenus provenant de notre activité de sécurité à travers le groupe Liberty Global. À compter du 1er janvier 2018, nous présentons ces revenus sur une base nette et non plus sur une base brute. Ce changement n'a eu aucun impact sur notre bénéfice brut ni sur l'EBITDA ajusté. Pour des raisons de comparaison, nous avons représenté à la fois nos résultats du 3^{ème} trimestre 2017, les neuf premiers mois 2017 et de l'exercice 2017, avec un impact total de 1,3 millions €, 3,7 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 neuf premiers mois de 2018, nous avons généré des produits pour 1.892,5 millions €, ce qui représente une hausse de 1% par rapport aux 1.880,6 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 l'ensemble des neuf mois, comparée à une contribution partielle seulement sur les 9 premiers mois de 2017 suite à l'acquisition à la date du 19 juin 2017, et (ii) une contribution de quatre 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 18,6 millions € respectivement par rapport à la même période de l'année précédente. 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 pour les 9 premiers mois de 2018 ont diminué 1%, en raison notamment (i) d'une diminution de 9,2 millions € des ventes de combinés par rapport à la même période de l'année dernière, (ii) de la concurrence persistante et des vents contraires réglementaires et (iii) de la baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès persistant de nos forfaits quad-play WIGO et d'une offre mobile améliorée, y compris des allocations de données mobiles en hausse. Ces facteurs défavorables n'ont été que partiellement compensés par (i) une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales, (ii) l'effet favorable des révisions de prix de juillet 2018 et (iii) de bonnes performances dans le segment des petites entreprises.

Au 3e trimestre 2018, nos produits ont atteint 641,6 millions €, un chiffre globalement stable par rapport à la même période de l'exercice précédent selon les données publiées, cela en dépit d'une contribution de Nextel pour l'ensemble du 3ème trimestre 2018, à concurrence de 11,6 millions €. Sur une base remaniée, nos produits ont diminué de près de 2% en glissement annuel au 3e trimestre 2018 en raison d'une baisse de €6,9 millions des revenus liés aux combinés par rapport à la même période de l'année dernière, comme indiqué ci-dessus. Si l'on exclut les revenus liés aux combinés dans les deux périodes, nos produits sous-jacents affichent une baisse plus modeste au 3ème trimestre 2018. Comme attendu, nos revenus d'abonnement au câble sur une base remaniée ont évolué favorablement, passant d'une baisse de près de 2% au 2ème trimestre 2018 à une stabilisation au 3ème trimestre 2018, un résultat lié entre autres facteurs à la révision de prix mentionnée 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 neuf premiers mois de 2018, nos produits en télévision câblée ont atteint 436,1 millions € (3e trimestre 2018 : 146,2 millions €), un chiffre en hausse de 1% par rapport aux 432,3 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 neuf mois clôturés au 30 septembre 2018 ont diminué de 2% 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, qui n'a été que partiellement compensée par l'avantage de l'ajustement de prix de juillet 2018.

INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les RGU en Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 468,4 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 158,6 millions €) et affichaient une hausse de 3% par rapport à €453,1 millions au même période dans l'an précédent en Internet haut débit. Sur une base remaniée, nos revenus en Internet haut débit ont augmenté de 1% en glissement annuel, (i) une progression soutenue par le succès persistant de nos offres « WIGO », (ii) les bonnes performances enregistrées dans le marché des petites entreprises et (iii) l'impact favorable de ce qui précède ajustement de prix, 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 neuf premiers mois de 2018, nos produits en téléphonie fixe ont diminué de 2% pour s'établir à 175,7 millions € (3e trimestre 2018 : 58,5 millions €), contre 179,9 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'impact favorable de l'acquisition de SFR Belux et l'ajustement de prix susmentionné a été plus que compensé par (i) le déclin progressif de notre base de RGU en téléphonie fixe résidentielle dans un contexte hautement concurrentiel, (ii) une baisse des revenus liés à l'utilisation, reflétant un marché globalement en déclin, et (iii) une proportion croissante de remises pour forfait. Les mêmes facteurs ont entraîné une baisse de 5% de nos revenus en téléphone fixe pour les 9 premiers mois de 2018 sur une base remaniée.

TELEPHONIE MOBILE

Nos produits en téléphonie mobile comprennent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés directs à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception (i) des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, (ii) des revenus issus des ventes d'appareils et (iii) des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil » qui sont tous repris sous les autres produits. Pour les neuf premiers mois de 2018, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 346,1 millions € (3e trimestre 2018 : 119,3 millions €), ce qui représente une baisse de 10% en glissement annuel. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué de 5% 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 140,2 millions € (3e trimestre 2018 : 53,5 millions €) sur les neuf premiers mois de 2018, un chiffre en hausse de 15% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Nos revenus pour les neuf premiers mois de 2018 tels que publiés incluaient une contribution de 18,6 millions € de Nextel depuis la date d'acquisition du 31 mai. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires B2B a connu un léger recul, la hausse des revenus de connectivité et téléphonie mobile étant plus que contrebalancée par la baisse structurelle des revenus en téléphonie fixe et la baisse des revenus liés à la sécurité par rapport à la même période de l'année dernière.

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 326,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 105,5 millions €), ce qui représente une hausse de 6% en glissement annuel s'expliquant par une contribution accrue de nos activités wholesale commerciales et réglementées, ceci étant en partie contrebalancé par une baisse substantielle des revenus issus de la vente de combinés et une diminution des revenus d'interconnexion. Ces mêmes facteurs sont à l'origine d'une augmentation de 6% en glissement annuel de nos autres produits en base remaniée.

2.2 Charges

Sur les neuf premiers mois de 2018, nous avons engagé des charges pour un total de 1.415,5 millions €, ce qui représente une diminution de 8% par rapport aux 1.544,0 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent. Nos charges totales pour les neuf premiers mois de 2018 reflètent les mêmes mouvements non organiques que ceux mentionnés précédemment (voir 2.1. Produits pour plus de détails), tandis que nos charges totales pour les neuf premiers mois de 2017 incluaient 29,2 millions € de frais de restructuration hors trésorerie liés à l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO dans notre propre réseau mobile. Les charges totales représentaient environ 75% de nos produits sur les neuf premiers mois de 2018 (9M 2017 : environ 82%). Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 56% du total des produits pour les neuf premiers mois de 2018 (9M 2017 : environ 63%), alors que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 19% du total des produits pour les neuf premiers mois de 2018 (9M 2017 : environ 19%).

Sur une base remaniée, nous avons réussi à réduire nos dépenses totales pour les neuf premiers mois de 2018 de 9% par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Cet excellent résultat a été rendu possible principalement par une réduction de 14% - de nos charges directes suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet, ce qui s'est traduit par une baisse substantielle des frais liés au MVNO par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et par une diminution notable des frais liés aux achats de combinés vu la baisse de volumes de ventes. En outre, nous avons enregistré une diminution de 6% des charges d'amortissement pour la période sur une base remaniée, ce qui reflète les progrès réalisés dans la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles, avec désormais un taux d'amortissement plus normalisé. Enfin, nous avons maintenu une stricte maîtrise des coûts, comme en témoignent une nouvelle baisse de 8% de nos autres coûts indirects et une diminution des charges liées à la sous-traitance et aux services professionnels sur une base remaniée.

Les charges totales ont atteint 455,3 millions € au 3e trimestre 2018, ce qui représente une diminution de 16% par rapport au 3e trimestre de l'an dernier malgré l'inclusion de Nextel pour le trimestre entier. Sur une base remaniée, nos charges totales ont diminué de 16% en glissement annuel, 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 144,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 47,5 millions €), contre 135,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, reflétant les effets non organiques mentionnés précédemment. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation du réseau ont augmenté de 6% en glissement annuel en raison de certaines provisions pour des taxes locales sur les pylônes au 1er trimestre 2018, en plus d'une augmentation des frais de licence et de maintenance. Au 3e trimestre 2018, nous avons achevé le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, dans laquelle nous avons pris une participation de 30%. Par le biais de cette coentreprise, nous pourrions profiter des avantages de la croissance du marché des services de terrain dans des domaines tels que les nouvelles technologies numériques et l'Internet des Objets (Internet-of-Things ou « IoT »). Cette transaction entraînera dorénavant une hausse des coûts d'exploitation du réseau, mais aura dans le même temps un impact favorable sur nos frais de personnel dans la mesure où nos ingénieurs de terrain et les coûts y afférents ont été transférés vers cette nouvelle société.

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, y compris les frais liés au MVNO, (ii) à la programmation et aux droits d'auteur et (iii) à la vente de combinés et aux subsides. Pour les neuf premiers mois de 2018, nos coûts directs ont atteint 382,6 millions € (3e trimestre 2018 : 129,0 millions €), ce qui représente une baisse de 14% par rapport à la même période de l'année précédente en dépit des impacts non organiques susmentionnés. Sur une base remaniée, nos coûts directs ont diminué de 60,1 millions € - soit €14 sous l'effet d'une réduction substantielle des frais liés au MVNO et d'une baisse des coûts liés aux ventes de combinés et aux subsides par rapport à la même période de l'année précédente. Les mêmes facteurs ont engendré une diminution de 13% en glissement annuel de nos coûts directs au 3e trimestre 2018 sur une base remaniée.

FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel pour les neuf premiers mois de 2018 sont restés globalement stables par rapport à la période correspondante de l'année précédente malgré les impacts non organiques susmentionnés et l'impact négatif en termes de coûts de l'indexation obligatoire des salaires d'environ 2% depuis janvier de cette année. Sur une base remaniée, les

frais de personnel pour les neuf premiers mois de 2018 ont diminué de 6 % par rapport à la même période de l'année dernière et reflètent le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, mentionné ci-avant.

FRAIS DE VENTE ET DE MARKETING

Par rapport à la même période de l'année précédente, nos frais de vente et de marketing pour les neuf premiers mois de 2018 ont diminué de 5,2 millions €, soit 8%, pour s'établir à 61,5 millions € (3e trimestre 2018 : 17,5 millions €). Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing pour les neuf premiers mois de 2018 ont diminué de 9% par rapport à la même période de l'année précédente en raison des changements de timing et de l'échelonnement de certaines de nos campagnes de marketing.

SOUS-TRAITANCE ET SERVICES PROFESSIONNELS

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 23,1 millions € pour les neuf mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 8,5 millions €), contre 30,7 millions € pour les neuf 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 25% sous l'effet d'une réduction de la sous-traitance et d'une diminution générale des frais de consultance.

AUTRES COÛTS INDIRECTS

Les autres coûts indirects ont atteint 103,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 33,5 millions €), ce qui représente une diminution de 3% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent en dépit des impacts non organiques mentionnés précédemment. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects ont diminué de 8% en glissement annuel sur les neuf premiers mois de 2018, grâce notamment à une attention continue pour la maîtrise des frais généraux.

AMORTISSEMENTS ET RESTRUCTURATION, Y COMPRIS LA DÉPRÉCIATION D'ACTIFS AVEC UNE DURÉE DE VIE LONGUE ET LA PERTE (LE GAIN) SUR LA VENTE DE 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 503,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2018, contre 561,8 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, période où les frais d'amortissement avaient augmenté en raison de la modernisation des infrastructures fixes et mobiles. La hausse des charges d'amortissement a été plus que compensée par la diminution des frais de restructuration et des coûts de dépréciation.

2.3 Résultat net

PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour les neuf premiers mois de 2018, les charges financières nettes ont totalisé 204,6 millions €, contre 196,8 millions € de charges financières nettes engagées sur les neuf premiers mois de 2017. Nos charges financières nettes pour les neuf premiers mois de 2017 avaient été influencées par (i) un gain de change hors trésorerie sur notre dette libellée en USD de 209,9 millions €, (ii) une perte hors trésorerie sur nos produits dérivés de 192,4 millions € et (iii) une perte de 46,7 millions € sur l'extinction de dettes suite au remboursement anticipé de certains instruments de dette.

Pour les neuf premiers mois de 2018, nos produits financiers ont atteint 65,1 millions € et comprenaient un gain hors trésorerie de 64,8 millions € sur nos produits dérivés. Comparativement à la même période de l'année précédente, nos produits financiers ont diminué de 69%, compte tenu du gain de change hors trésorerie susmentionné enregistré durant les neuf premiers mois de 2017. Les charges d'intérêts nettes, pertes de change et autres charges financières ont augmenté de 46%, passant de 168,0 millions € pour les neuf premiers mois de 2017 à 245,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2018, une hausse qui reflète avant tout la perte de change hors trésorerie de 78,5 millions € sur notre dette courante libellée en USD. Les charges financières nettes pour les neuf premiers mois de 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 3e trimestre 2018, nos charges financières nettes ont atteint 55,6 millions €, contre 67,7 millions d'euros au 3e trimestre 2017. Par rapport au 3e trimestre de l'année précédente, lorsque nous avons subi une perte hors trésorerie de 78,8 millions € sur nos produits dérivés, la juste valeur de nos produits dérivés a cette fois généré un gain hors trésorerie de 8,9 millions €, lequel a été plus que compensé par la perte de change hors trésorerie susmentionnée sur notre dette libellée en USD.

GAIN SUR LA VENTE D'ACTIFS À UNE COENTREPRISE

Au 3e trimestre 2018, nous avons enregistré un gain de 10,8 millions € sur la cession d'actifs à une coentreprise, ce qui a eu un impact positif sur notre bénéfice avant impôts d'un montant similaire pour les neuf premiers mois de 2018. Au 3e trimestre 2018, nous avons achevé le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, dans laquelle nous avons pris une participation de 30%. Par le biais de cette coentreprise, nous pourrions profiter des avantages de la croissance du marché des services de terrain dans des domaines tels que les nouvelles technologies numériques et l'Internet des objets.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 75,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2018, contre 34,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2017. Au 3e trimestre 2018, nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 43,4 millions €, contre 7,3 millions € pour la même période de l'année précédente.

RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 206,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2018, contre un bénéfice net de 105,1 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de 96% du bénéfice net s'explique principalement par la hausse de 42% du bénéfice d'exploitation par rapport aux neuf premiers mois de l'an dernier et reflète, entre autres changements, les impacts non organiques susmentionnés. En outre, notre bénéfice net pour les neuf premiers mois de 2018 a été influencé favorablement par le gain sur la cession d'actifs à une coentreprise, mentionné plus haut. Pour les neuf premiers mois de 2018, nous avons réalisé une marge bénéficiaire nette de 10,9%, contre 5,6% pour les neuf premiers mois de 2017.

Au 3e trimestre 2018, notre bénéfice net a atteint 97,6 millions €, contre 28,5 millions € au 3e trimestre 2017. Par rapport au 3e trimestre de l'an dernier, où nous avons subi une perte hors trésorerie de 78,8 millions € sur nos produits dérivés, nous avons enregistré au 3e trimestre 2018 un gain hors trésorerie de 8,9 millions € sur nos produits dérivés, en plus d'un gain de 10,8 millions € sur la cession d'actifs à une coentreprise. Notre marge bénéficiaire nette a atteint 15,2 % au 3e trimestre 2018, contre 4,4 % pour la période correspondante en 2017.

2.4 Adjusted EBITDA

Sur les neuf premiers mois de 2018, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 991,0 millions €, soit une hausse de 9% par rapport aux 911,2 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour les neuf premiers mois de 2018 inclut la contribution de SFR Belux pour l'entièreté des neuf mois, comparativement à une période post-acquisition partielle l'année précédente (15,1 millions €), et la contribution pour quatre mois de Nextel (2,0 millions € depuis la date d'acquisition). Notre marge d'Adjusted EBITDA a atteint 52,4% pour les neuf premiers mois de 2018, contre 48,5% pour les neuf premiers mois de 2017. Sur une base remaniée, notre Adjusted EBITDA pour les neuf premiers mois de 2018 a augmenté d'un peu plus de 7% grâce à (i) une baisse substantielle des coûts liés au MVNO, (ii) une diminution de 8% des autres coûts indirects reflétant la maîtrise continue des coûts, (iii) une baisse de 25% des frais de sous-traitance et de services professionnels et (iv) une réduction des frais de personnel, ceci étant en partie compensé par une augmentation des frais de réseau opérationnels comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nous avons réussi à étendre notre marge d'Adjusted EBITDA sous-jacent de 410 points de base par rapports aux neuf premiers mois de 2017 grâce à l'exécution rigoureuse de notre programme de synergies et à une stricte maîtrise des coûts.

Au 3e trimestre 2018, notre Adjusted EBITDA a atteint 345,5 millions €, ce qui représente une hausse notable de 8% par rapport aux 318,8 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente. Notre Adjusted EBITDA au 3e trimestre 2018 incluait Nextel pour le trimestre entier, ce qui a fait croître notre Adjusted EBITDA de 0,7 million €. Sur une base remaniée, nous avons enregistré au troisième trimestre une solide croissance de 8% de l'Adjusted EBITDA, soutenue par (i) une baisse substantielle des coûts directs, dont les frais liés au MVNO, (ii) une diminution de 27% des frais de vente et de marketing durant le trimestre en raison des changements de timing et de l'échelonnement de certaines de nos campagnes de marketing et (iii) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. Au 3e trimestre 2018, nous avons réalisé une marge d'Adjusted EBITDA de 53,8%, ce qui représente une amélioration sensible de 480 points de base par rapport au 3e trimestre 2017 sur une base remaniée, représentant notre meilleur résultat trimestriel en trois ans.

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2018	2017	Variation %	2018	2017	Variation %
Bénéfice de la période	97,6	28,5	242 %	206,5	105,1	96 %
Impôts	43,4	7,3	495 %	75,6	34,5	119 %
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	0,5	(1,1)	N.M.	1,1	0,2	450 %
Perte (gain) sur la vente d'actifs à une coentreprise	(10,8)	—	—%	(10,8)	—	—%
Charges financières nettes	55,6	67,7	(18)%	204,6	196,8	4 %
Amortissements et dépréciations	151,4	184,1	(18)%	496,8	531,7	(7)%
EBITDA	337,7	286,5	18 %	973,8	868,3	12 %
Rémunération en actions	5,6	2,8	100 %	7,1	10,6	(33)%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	1,3	0,3	333 %	3,8	2,2	73 %
Coûts de restructuration	0,9	29,2	(97)%	6,3	30,1	(79)%
Adjusted EBITDA	345,5	318,8	8 %	991,0	911,2	9 %
Marge Adjusted EBITDA	53,8%	49,4%		52,4%	48,5%	
Marge bénéfice net	15,2%	4,4%		10,8%	5,6%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

2.5 Flux de trésorerie et liquidité

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Sur les neuf premiers mois de 2018, nos activités d'exploitation ont généré 822,8 millions € de trésorerie nette, contre 669,8 millions € pour la même période de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant des activités d'exploitation pour les neuf premiers mois de 2018 inclut les impacts non organiques de l'acquisition de SFR Belux et Nextel, comme indiqué précédemment. Le flux de trésorerie d'exploitation net a augmenté de 23% en glissement annuel, soutenu par (i) une solide croissance de l'Adjusted EBITDA sous-jacent comment indiqué plus haut, (ii) une diminution de 18,9 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, (iii) une évolution plus favorable du fonds de roulement sur la période et (iv) une baisse de 11,5 millions € des impôts payés en espèces par rapport à l'année précédente. Au 3ème trimestre 2018, nous avons généré 303,7 millions € de trésorerie nette liée aux activités d'exploitation, soit 5% de plus que sur le trimestre correspondant de l'année précédente, malgré une hausse des paiements d'intérêts en espèces due à des différences de délais suite aux transactions de refinancement de l'année dernière.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 376,6 millions € de liquidités nettes dans des opérations d'investissement sur les neuf premiers mois de 2018 (T3 2018 : 110,8 millions €), un chiffre qui inclut le paiement pour l'acquisition de Nextel en mai 2018, contre 737,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, ce chiffre incluant le paiement pour l'acquisition de SFR Belux en juin 2017. La trésorerie nette affectée aux activités d'investissement pour les neuf premiers mois de 2018 reflète en outre la prolongation, au 3e trimestre 2018, de la licence du spectre mobile 2G jusqu'à mars 2021, avec un impact défavorable sur nos flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement de 6,2 millions € sur le trimestre. Par rapport à la même période de 2017, nos dépenses d'investissement en espèces ont diminué de 19% 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 neuf premiers mois de 2018, nous avons acquis 236,5 millions € d'actifs via des dispositifs de financement par le fournisseur lié au capital (T3 2018 : 90,7 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.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement a été de 401,5 millions € pour les neuf mois de 2018 (T3 2018 : 235,6 millions €) contre 5,5 millions € pour les neuf premiers mois de 2017. La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement sur les neuf premiers mois de 2018 reflète des remboursements d'emprunts pour 218,5 millions € net, ce chiffre incluant des remboursements planifiés d'engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur. Sur les neuf premiers mois de 2018, nous avons également dépensé 141,2 millions € en rachats d'actions dans le cadre du Programme de rachat d'actions 2018 et du Programme de rachat d'actions 2018bis et engagé 23,4 millions € de frais d'émission d'emprunts liés à nos refinancements de mars et mai 2018, en plus de l'émission d'emprunts d'août 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 neuf premiers mois de 2018, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés (Adjusted Free Cash Flow) pour 321,9 millions €. Ce chiffre représente une diminution de 7% par rapport aux 345,4 millions € générés sur la même période l'an dernier. Nos flux de trésorerie disponibles ajustés pour les neuf premiers mois de 2018 ont été principalement soutenus 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. Ces facteurs de soutien ont été plus que contrebalancés par une hausse substantielle des remboursements planifiés d'engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur par rapport à l'an dernier, où les remboursements étaient encore limités compte tenu du lancement du programme au 3e trimestre 2016. Pour le 3e trimestre 2018, nos flux de trésorerie disponibles ajustés ont atteint 64,6 millions €, ce qui représente une diminution de 69% par rapport à l'année précédente, une baisse liée à la prolongation susmentionnée de la licence du spectre mobile 2G et à la hausse des remboursements d'engagements à court terme au titre du programme de financement par le fournisseur.

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

PROFIL DE DETTE

Au 30 septembre 2018, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.983,8 millions €, dont un montant en principal de 1.938,0 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre juillet 2027 et mars 2028 et un montant en principal de 2.107,6 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 septembre 2018 comprenait également 344,7 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur (y compris les intérêts courus) et 43,6 millions € pour la partie restante du spectre mobile 2G et 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 refinancé 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'entière 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%).

En août 2018, nous avons émis une nouvelle facilité d'emprunt à terme pour un montant de 475,0 millions de dollars US (la « Facilité AN2 ») et une nouvelle facilité d'emprunt à terme pour un montant de 205,0 millions d'euros (la « Facilité AO2 »). En vertu de la Facilité AN2, Telenet Financing USD LLC sera l'entité emprunteuse. La Facilité AN2 est assortie des mêmes caractéristiques que la Facilité initiale AN émise le 24 mai 2018. Ainsi, la Facilité AN2 est assortie (i) d'une marge de 2,25% au-dessus du LIBOR, (ii) d'un plancher (« floor ») LIBOR de 0% et (iii) d'un terme expirant le 15 août 2026. La Facilité AN2 a été émise à 98,5%. En vertu de la Facilité AO2, Telenet International Finance S.à r.l. sera l'entité emprunteuse. La Facilité AO2 est assortie des mêmes caractéristiques que la Facilité initiale AO émise le 25 mai 2018. Ainsi, la Facilité AO2 est assortie (i) d'une marge de 2,50% au-dessus de l'EURIBOR, (ii) d'un plancher ("floor") EURIBOR de 0% et (iii) d'un terme expirant le 15 décembre 2027. La Facilité AO2 a été émise à 98,0%.

Nous avons utilisés les produits nets de ces émissions, avec le solde de trésorerie et équivalents de trésorerie, en début octobre pour le paiement du dividende extraordinaire brut pour un montant de 600 millions €. Ainsi, les deux facilités d'emprunt étaient encore disponibles à la fin du troisième trimestre pour un montant total de 614,0 millions €.

Y exclus les dettes à court terme liées à notre programme de financement par le fournisseur, nous ne devons faire face à aucun amortissement de dettes avant août 2026, avec une durée moyenne pondérée de 8,8 ans au 30 septembre 2018. En outre, nous avons pleinement accès aux 445,0 millions € d'engagements non utilisés au titre de nos facilités de crédit au 30 septembre 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 septembre 2018.

Tableau 2 : Synthèse des dettes au 30 septembre 2018

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	30 septembre 2018					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2017						
Prêt à terme AN	1.786,6	1.377,6	409,0	15 août 2026	Flottant LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,25%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AO	935,0	730,0	205,0	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
Senior Secured Fixed Rate Notes						
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)	861,0	861,0	—	1 mars 2028	Fixe 5,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Autre						
Facilité de crédit renouvelable	20,0	—	20,0	30 septembre 2021	Flottant EURBOR 1 mois (0% seuil) + 2,00%	Mensuel
Facilité overdraft	25,0	—	25,0	30 septembre 2019	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
Montant total nominal	5.104,6	4.045,6	1.059,0			

SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 30 septembre 2018, nous détenions 83,8 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. Comparativement au 30 juin 2018, notre solde de trésorerie a diminué sensiblement suite au lancement de notre programme de rachat d'actions de 300 millions € à la fin du mois de juin. Fin septembre, nous avons racheté un peu plus de 2,3 millions d'actions dans le cadre de ce programme, pour un montant cumulé de 105,0 millions €. À la fin du 3e trimestre 2018, environ un tiers de ce programme avait ainsi été effectivement exécuté. Au 30 septembre 2018, nous avons accès à 1.059,0 millions € d'engagements disponibles au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée 2017, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après. Ceci inclut les montants disponibles au titre de nos nouvelles facilités d'emprunt à terme AN2 et AO2, qui ont été utilisés début octobre pour financer le dividende brut extraordinaire de 600,0 millions €.

RATIO DE DETTE NETTE

À la mi-février, nous avons redéfini le cadre de ratio de dette, à avoir 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 septembre 2018, notre ratio d'endettement net total était de 3,6x, contre 3,8x au 30 juin 2018, cette baisse étant principalement attribuable à la forte croissance de l'EBITDA enregistrée au troisième trimestre et à la diminution de nos engagements en cours au titre du financement par le fournisseur en raison de l'échelonnement. Notre ratio d'endettement net total au 30 septembre 2018 ne reflétait pas encore le paiement du dividende brut extraordinaire de 600 millions €, qui n'a été payé que le 4 octobre 2018. Sur une base pro forma reflétant l'impact du paiement du dividende extraordinaire d'octobre 2018, notre ratio d'endettement net total aurait été de 4,0x à la fin du troisième trimestre, ce qui représente le point médian du cadre de ratio de dette susmentionné. 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, a encore diminué, s'établissant à 2,9x au 30 septembre 2018 (30 juin 2018 : 3,0x). Sur une base pro forma reflétant l'impact du paiement du dividende extraordinaire d'octobre 2018, notre ratio 'net covenant leverage' aurait été de 3,4x à la fin du troisième trimestre. 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 ont atteint 484,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2018, ce qui représente une baisse de 9% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, durant laquelle nos dépenses d'investissement à imputer avaient été impactées par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge au 3e trimestre 2017. Nos dépenses d'investissement à imputer pour les neuf premiers mois de 2018 reflètent la prolongation de l'actuelle licence du spectre mobile 2G jusqu'en mars 2021 (33,5 millions €), qui sera payée par annuités jusqu'à l'échéance. Si l'on exclut la comptabilisation de la licence du spectre mobile et des droits de retransmission du football belge dans les deux périodes, nos dépenses d'investissement à imputer ont augmenté de 5% en glissement annuel sur les neuf premiers mois de 2018, ceci sous l'effet des investissements continus consentis dans la mise à niveau de nos infrastructures fixes et mobiles pour la création d'un réseau convergent de pointe pour le futur et des investissements accélérés dans notre nouvelle plate-forme IT en vue d'étendre les capacités numériques. Pour les neuf premiers mois de 2018, nos dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 26% de notre chiffre d'affaires, contre environ 28% pour les neuf premiers mois de 2017. Si l'on exclut la comptabilisation de la licence du spectre mobile et des droits de retransmission du football belge dans les deux périodes, les dépenses d'investissement à imputer sous-jacentes représentaient environ 24% et 23% de notre chiffre d'affaires, respectivement.

Les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés, comprenant entre autres les dépenses en boîtiers décodeurs, modems et lignes WiFi, ont atteint 86,2 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 36,3 millions €). L'augmentation de 37% 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, ce qui inclut la location de boosters WiFi. Pour les neuf premiers mois de 2018, les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés représentaient environ 19% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

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. Au 30 septembre 2018, nous avons modernisé pratiquement tous nos sites macro, déployé 251 nouveaux sites et mis à niveau environ 88% des nœuds HFC dans notre zone de couverture. Ce faisant, nous avons réussi à clôturer pour l'essentiel la modernisation du réseau mobile et nous pensons être en mesure d'achever notre projet « Grote Netwerf » pour mi-2019. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 153,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 46,3 millions €), soit une diminution de 24% par rapport à la même période de l'année précédente. Pour les neuf premiers mois de 2018, les dépenses d'investissement liées au réseau représentaient environ 34% de la totalité des dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

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 83,7 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (3e trimestre 2018 : 26,2 millions €). L'augmentation de 36% par rapport aux neuf premiers mois 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 (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

Les autres dépenses d'investissement à imputer comprennent des rénovations et remplacements d'équipements réseau, des frais pour l'acquisition de contenus sportifs et certains investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes IT. Celles-ci ont atteint 161,1 millions € pour les neuf premiers mois de 2018 (T3 2018 : 74,2 millions €), ce chiffre incluant la comptabilisation susmentionnée de la licence du spectre mobile 2G, contre 206,6 millions € pour les neuf premiers mois de 2017, chiffre qui reflétait la comptabilisation susmentionnée des droits de retransmission du football belge. Cela implique qu'environ 72% des dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile) pour les neuf 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. Par ailleurs, nous pensons qu'en 2019, les niveaux de dépenses d'investissement à imputer devraient diminuer en chiffres absolus par rapport au pic de cette année, dans la mesure où nous avons achevé pour l'essentiel nos projets de mise à niveau des infrastructures mentionnés ci-avant.

Au 3e trimestre 2018, les dépenses d'investissement à imputer ont atteint 183,0 millions € (y compris la comptabilisation de la licence du spectre mobile 2G), ce qui représente une baisse de 28% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, durant laquelle nos dépenses d'investissement à imputer avaient été impactées par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge. Si l'on exclut ces impacts, nos dépenses d'investissement à imputer ont diminué de 2% en glissement annuel sous l'effet de 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

Pour les neuf premiers mois de 2018, notre chiffre d'affaires sur une base remaniée s'est légèrement contracté par rapport à la période correspondante de l'année précédente en raison des effets défavorables d'ordre réglementaire et concurrentiel mentionnés plus haut, et entre autres d'une nette diminution des revenus liés aux combinés résultant d'une baisse des volumes. Par rapport aux neuf premiers mois de 2018, nous prévoyons une légère amélioration de notre chiffre d'affaires en base remaniée au 4e trimestre grâce à une contribution croissante de nos segments Wholesale et PME et à l'avantage de la révision tarifaire de juillet 2018, ceci étant en partie contrebalancé par des effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel, dont une réduction de 17% du tarif de gros pour le câble au 1er août 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) est influencé positivement par l'accélération des synergies liées à l'acquisition de BASE, et notamment la réduction des coûts liés au MVNO dans la mesure où nous avons achevé pour essentiel l'intégration de nos abonnés Full MVNO dans le réseau Telenet à la fin du 1er trimestre 2018. Grâce en outre à un contrôle rigoureux et constant des coûts et à une attention accrue pour les dépenses indirectes, nous avons réalisé une solide croissance de 7% de l'Adjusted EBITDA sur base remaniée pour les neuf premiers mois de 2018. L'exécution plus rapide que prévu de notre programme de synergies nous permettra par ailleurs de mettre à profit l'essentiel des synergies planifiées en termes de coûts dès 2018, contrairement à nos prévisions initiales. Il en résultera une plus forte croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) sur base remaniée pour 2018, ce qui toutefois renforcera la base de comparaison pour l'année suivante suite à la réalisation des synergies de coûts en 2018 et la perte d'un contrat MVNO début 2019. Par conséquent, nous prévoyons à présent une croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) située entre 8,0 et 8,5 % pour l'exercice 2018 sur base remaniée, alors que nos prévisions initiales étaient de 7-8 %. Il en résulte que notre prévision à moyen terme sur la période 2015-2018 pour l'EBITDA ajusté^(a) atteint désormais la partie médiane à supérieure de notre fourchette de 6 à 7%.

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 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 et nous nous engageons à réduire notre niveau de dépenses d'investissement à imputer à partir de 2019.

Pour les neuf premiers mois de 2018, nous avons généré 321,9 millions € de flux de trésorerie disponibles ajustés. Pour l'exercice 2018, nous tablons sur un flux de trésorerie disponibles ajustés^(c) à la haute de notre fourchette de 400,0 à 420,0 millions €. La croissance de notre flux de trésorerie disponible ajusté continue d'être soutenue par (i) une solide croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) comme indiqué ci-avant, contrebalancée en partie par une hausse des dépenses d'investissement et paiements pour les licences du spectre mobile, (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	Comme présenté le 13 février 2018	Comme présenté le 31 octobre 2018
Revenus (sur base remaniée)	Stable	Stable
Croissance de l'Adjusted EBITDA ^(a) (sur base remaniée)	7.0 - 8.0%	8.0 - 8.5%
Dépenses d'investissement à imputer, en tant que % des revenus	Aux alentours de 26% ^(b)	Aux alentours de 26% ^(b)
Adjusted Free Cash Flow ^(c)	400.0 à 420.0 millions € ^(d)	400.0 à 420.0 millions € ^(d)

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018 et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible 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 les paiements de licences du spectre mobile se produiront au T4 2018 et 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 Événements survenus après la date du bilan

Paiement d'un dividende brut extraordinaire de 600 millions €

Le 26 septembre 2018, l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Telenet Group Holding SA a approuvé la mise en paiement du dividende brut extraordinaire de 600 millions €. Sur la base du nombre d'actions détenues par la Société à cette date, le dividende brut par action a été fixé à 5,30 €, montant soumis à un précompte de 30%. Le dividende extraordinaire a été payé par la Société le 4 octobre 2018. Le dividende extraordinaire a été financé au moyen, d'une part, de liquidités et équivalents de trésorerie existants et d'autre part, du prélèvement des emprunts à terme AN2 et AO2 qui avaient été émis en août 2018 à cet effet. En incluant l'impact du paiement du dividende extraordinaire et les emprunts au début du mois d'octobre, le ratio d'endettement net de la Société aurait été de 4,0x fin septembre 2018 sur une base pro forma.

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

Pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre	2018	2017	Variation %
Services d'abonnement			
Maisons raccordables - Réseau Combiné ⁽¹²⁾	3.341.700	3.307.100	1 %
Télévision câblée			
Télédistribution de base ⁽⁵⁾	209.700	255.700	(18) %
Télévision premium ⁽⁶⁾	1.756.500	1.791.200	(2) %
Total télévision câblée	1.966.200	2.046.900	(4) %
Internet haut débit			
Internet haut débit résidentiel	1.486.900	1.513.700	(2) %
Internet haut débit professionnel	179.600	156.700	15 %
Total internet haut débit ⁽⁷⁾	1.666.500	1.670.400	— %
Téléphonie fixe			
Téléphonie fixe résidentiel	1.162.700	1.200.300	(3) %
Téléphonie fixe professionnel	112.800	102.200	10 %
Total téléphonie fixe ⁽⁸⁾	1.275.500	1.302.500	(2) %
Unités génératrices totales de revenus ⁽¹³⁾	4.908.200	5.019.800	(2) %
Taux d'attrition ⁽¹⁴⁾			
Télévision câblée	13,1%	9,0%	
Internet haut débit	13,6%	9,5%	
Téléphonie fixe	15,4%	10,3%	
Relation client			
Clients triple play	1.163.400	1.183.300	(2) %
Total relations client ⁽¹⁰⁾	2.135.700	2.201.800	(3) %
Services par relation client ⁽¹⁰⁾	2,3	2,28	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(10) (11)}	56,5	54,9	3 %

Pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre	2018	2017	Variation %
Services mobiles			
Téléphonie mobile			
Postpayé	2.233.100	2.124.300	5 %
Prépayé	496.000	623.300	(20) %
Téléphonie mobile ⁽⁹⁾	2.729.100	2.747.600	(1) %

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.

Présentation des RGU câble : Nous avons remanié la présentation au 31 décembre 2017, au 31 mars 2018 et au 30 juin 2018 des RGU pour nos services vidéo, télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe afin de refléter correctement les migrations d'anciens abonnés SFR Belux vers nos produits et services sous la marque Telenet. Pour des raisons de comparabilité, nous avons retraité le nombre d'abonnés pour le 4e trimestre 2017, le 1er trimestre 2018 et le 2e trimestre 2018.

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 30 septembre			Pour la période de neuf mois se terminant au 30 septembre		
	2018	2017 represented	Variation %	2018	2017 represented	Variation %
	Résultat de la période					
Produits	641,6	644,7	—%	1.892,5	1.880,6	1%
Charges						
Coût des services fournis	(339,2)	(423,9)	(20%)	(1.058,0)	(1.188,8)	(11%)
Bénéfice brut	302,4	220,8	37%	834,5	691,8	21%
Coûts commerciaux et administratifs	(116,1)	(118,4)	(2%)	(357,5)	(355,2)	1%
Bénéfice opérationnel	186,3	102,4	82%	477,0	336,6	42%
Produits financiers	9,0	66,5	(86%)	65,1	210,3	(69%)
Produit d'intérêt et de change nets	0,1	66,5	(100%)	0,3	210,3	(100%)
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	8,9	—	—%	64,8	—	—%
Charges financières	(64,6)	(134,2)	(52%)	(269,7)	(407,1)	(34%)
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(64,6)	(55,2)	17%	(245,1)	(168,0)	46%
Perte nette sur instruments financiers dérivés	—	(78,8)	(100%)	—	(192,4)	(100%)
Perte sur remboursement anticipé de la dette	—	(0,2)	(100%)	(24,6)	(46,7)	(47%)
Charges financières nettes	(55,6)	(67,7)	(18%)	(204,6)	(196,8)	4%
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	(0,5)	1,1	N.M.	(1,1)	(0,2)	450%
Gain sur la vente d'actifs à une coentreprise	10,8	—	—%	10,8	—	—%
Bénéfice avant impôts	141,0	35,8	294%	282,1	139,6	102%
Charges d'impôts	(43,4)	(7,3)	495%	(75,6)	(34,5)	119%
Résultat net de la période	97,6	28,5	242%	206,5	105,1	96%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres						
Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	(4,9)	—	—%	(4,9)	—	—%
Impôts différés	2,0	—	—%	2,0	—	—%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	(2,9)	—	—%	(2,9)	—	—%
Résultat global de la période	94,7	28,5	232%	203,6	105,1	94%
Résultat imputable aux :	97,6	28,5	242%	206,5	105,1	96%
Propriétaires de la Société	97,9	28,5	244%	207,5	103,5	100%
Intérêts minoritaires	(0,3)	—	—%	(1)	1,6	N.M.
Résultat global de la période, imputable aux :	94,7	28,5	232%	203,6	105,1	94%
Propriétaires de la Société	95,0	28,5	233%	204,6	103,5	98%
Intérêts minoritaires	(0,3)	—	—%	(1)	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 neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2018	2017 represented	Variation %	2018	2017 represented	Variation %
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	114.127.729	115.497.934	(1%)	114.871.854	115.463.859	(1%)
Bénéfice ordinaire par action en €	0,86	0,25	244%	1,81	0,90	101%
Bénéfice dilué par action en €	0,86	0,25	244%	1,81	0,90	101%
Produits par nature						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	146,2	148,2	(1%)	436,1	432,3	1%
Internet haut débit	158,6	154,6	3%	468,4	453,1	3%
Téléphonie fixe	58,5	60,5	(3%)	175,7	179,9	(2%)
Produits des abonnements liés au câble	363,3	363,3	—%	1.080,2	1.065,3	1%
Téléphonie mobile	119,3	131,1	(9%)	346,1	386,1	(10%)
Total des produits des abonnements	482,6	494,4	(2%)	1.426,3	1.451,4	(2%)
Services aux entreprises	53,5	41,6	29%	140,2	122,0	15%
Autres	105,5	108,7	(3%)	326,0	307,2	6%
Total des produits	641,6	644,7	—%	1.892,5	1.880,6	1%
Charges par nature						
Coûts d'exploitation du réseau	(47,5)	(44,8)	6%	(144,5)	(135,8)	6%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnexion et autres)	(129,0)	(149,0)	(13%)	(382,6)	(443,5)	(14%)
Frais de personnel	(60,1)	(59,7)	1%	(186,2)	(186,3)	—%
Coûts des ventes et frais de marketing	(17,5)	(23,8)	(26%)	(61,5)	(66,7)	(8%)
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(8,5)	(11,6)	(27%)	(23,1)	(30,7)	(25%)
Autres coûts indirects	(33,5)	(37,0)	(9%)	(103,6)	(106,4)	(3%)
Coûts de restructuration	(0,9)	(29,2)	(97%)	(6,3)	(30,1)	(79%)
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(1,3)	(0,3)	333%	(3,8)	(2,2)	73%
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(5,6)	(2,8)	100%	(7,1)	(10,6)	(33%)
Amortissements et dépréciations	(94,2)	(123,5)	(24%)	(310,6)	(351,0)	(12%)
Amortissements	(43,3)	(47,2)	(8%)	(137,1)	(135,5)	1%
Amortissements sur droits de diffusion	(14,7)	(14,0)	5%	(49,6)	(45,3)	9%
Gain sur la vente des filiales	1,0	3,6	(72%)	2,0	3,1	(35%)
Dépréciation sur des actifs corporels avec une durée de vie longue	(0,2)	(3,0)	(93%)	(1,5)	(3,0)	(50%)
Total des charges	(455,3)	(542,3)	(16%)	(1.415,5)	(1.544,0)	(8%)

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2018	2017	Variation %	2018	2017	Variation %
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles						
Bénéfice de la période	97,6	28,5	242%	206,5	105,1	96%
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	152,6	209,7	(27%)	502,0	558,2	(10%)
Variation des fonds de roulement et autres	45,1	27,8	62%	92,1	49,3	87%
Impôts sur le résultat	43,4	11,0	295%	75,7	38,1	99%
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	64,3	(11,3)	N.M.	244,8	(42,3)	N.M.
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(8,9)	78,8	N.M.	(64,8)	192,4	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	—	0,2	(100%)	24,6	46,7	(47%)
Perte (gain) sur la vente d'actifs à une coentreprise	(10,8)	—	—%	(10,8)	—	—%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(81,6)	(55,5)	47%	(144,4)	(163,3)	(12%)
Impôts payés	2,0	(0,1)	N.M.	(102,9)	(114,4)	(10%)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	303,7	289,1	5%	822,8	669,8	23%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(70,8)	(56,1)	26%	(203,0)	(236,0)	(14%)
Acquisition d'actifs incorporels	(38,7)	(32,2)	20%	(111,4)	(113,3)	(2%)
Acquisition des autres investissements	—	—	—%	—	(2,0)	(100%)
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie	(0,7)	—	—%	(0,7)	—	—%
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	—	—	—%	(61,5)	(389,3)	(84%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	0,6	1,2	(50%)	1,8	3,1	(42%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	—	(2,6)	(100%)	—	(2,7)	(100%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	(1,2)	2,6	N.M.	(1,8)	2,7	N.M.
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(110,8)	(87,1)	27%	(376,6)	(737,5)	(49%)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Remboursement de prêts et emprunts	(160,0)	(194,1)	(18%)	(569,8)	(917,5)	(38%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	36,0	33,1	9%	351,3	1.010,3	(65%)
Rachat d'actions propres	(113,2)	(28,7)	294%	(141,2)	(55,0)	157%
Vente d'actions propres	8,6	0,9	856%	12,8	26,1	(51%)
Paiement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	—	—	—%	—	(19,1)	(100%)
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	2,0	(0,2)	N.M.	(23,4)	(18,3)	28%
Autres (y inclus engagements de leasing)	(9,0)	—	—%	(31,2)	(21,0)	49%
Flux net de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités de financement	(235,6)	(189,0)	25%	(401,5)	5,5	N.M.
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents de						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	126,5	24,0	427%	39,1	99,2	(61%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	83,8	37,0	126%	83,8	37,0	126%
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents	(42,7)	13,0	N.M.	44,7	(62,2)	N.M.

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de neuf mois se terminant au		
	30 septembre			30 septembre		
	2018	2017		2018	2017	
Adjusted Free Cash Flow						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	303,7	289,1	5%	822,8	669,8	23%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	1,2	0,2	500%	3,1	0,3	933%
Coûts financés par un intermédiaire	36,0	33,1	9%	104,8	63,0	66%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(70,8)	(56,1)	26%	(203,0)	(236,0)	(14%)
Acquisition d'actifs incorporels	(38,7)	(32,2)	20%	(111,4)	(113,3)	(2%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(157,4)	(20,7)	230%	(261,3)	(24,0)	N.M.
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,5)	(0,4)	25%	(1,4)	(1,3)	8%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(8,9)	(4,7)	89%	(31,7)	(13,1)	142%
Adjusted Free Cash Flow	64,6	208,3	(69%)	321,9	345,4	(7%)

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	30 septembre 2018	31 décembre 2017 restated	Variation
Actif			
Actifs non courants :			
Immobilisations corporelles	2.178,1	2.149,6	28,5
Goodwill	1.868,2	1.796,0	72,2
Autres immobilisations incorporelles	746,6	778,4	(31,8)
Actifs d'impôt différé	286,2	236,6	49,6
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	41,1	31,0	10,1
Autres investissements	4,9	4,1	0,8
Instruments financiers dérivés	10,6	7,8	2,8
Créances commerciales	1,3	2,9	(1,6)
Autres actifs	13,7	10,7	3,0
Total des actifs non courants	5.150,7	5.017,1	133,6
Actifs courants :			
Stocks	23,1	21,5	1,6
Créances commerciales	220,7	214,9	5,8
Autres actifs courants	147,8	136,5	11,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	83,8	39,1	44,7
Instruments financiers dérivés	60,1	41,6	18,5
Total des actifs courants	535,5	453,6	81,9
Total des actifs	5.686,2	5.470,7	215,5
Capitaux propres et passifs			
Capitaux propres :			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	870,5	988,0	(117,5)
Perte reportée	(2.487,5)	(2.102,9)	(384,6)
Réévaluations	(16,4)	(13,5)	(2,9)
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société	(1.620,6)	(1.115,6)	(505,0)
Intérêts minoritaires	21,2	21,9	(0,7)
Total des capitaux propres	(1.599,4)	(1.093,7)	(505,7)
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financiers	4.533,7	4.462,2	71,5
Instruments financiers dérivés	259,4	311,3	(51,9)
Produits différés	1,6	1,1	0,5
Passifs d'impôt différé	153,2	151,7	1,5
Autres dettes	134,4	123,9	10,5
Total des passifs non courants	5.082,3	5.050,2	32,1
Passifs courants			
Emprunts et autres passifs financiers	450,1	361,7	88,4
Dettes fournisseurs	200,7	150,0	50,7
Charges à imputer et autres passifs courants	1.159,9	616,7	543,2
Produits différés	105,0	102,3	2,7
Instruments financiers dérivés	42,8	21,8	21,0
Passif d'impôt courant	244,8	261,7	(16,9)
Total des passifs courants	2.203,3	1.514,2	689,1
Total des passifs	7.285,6	6.564,4	721,2
Total des capitaux propres et des passifs	5.686,2	5.470,7	215,5

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 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 trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2018, (ii) les produits et l'Adjusted EBITDA de Nextel (à partir du 31 mai 2018) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2018 et (iii) 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, (iv) en excluant les produits et l'Adjusted EBITDA de la vente de JIM Mobile et Mobile Vikings pour la période trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 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 trois et neuf mois se terminant le 30 septembre 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous nous sommes basés ne contiennent pas d'erreurs non relevées. Par ailleurs, les chiffres de croissance 'rebased' ne sont pas nécessairement indicatifs des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous aurions réalisé si ces transactions s'étaient déroulées aux dates prises en compte pour le calcul de nos montants 'rebased', ni des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous réaliserons dans le futur. Les chiffres de croissance 'rebased' sont présentés en tant que base pour l'évaluation des chiffres de croissance sur une base comparable, et non en tant que critère pour nos résultats financiers pro forma.
- (2) **L'EBITDA** est défini comme étant le bénéfice avant les charges financières nettes, la part dans le résultat des participations consolidées par mise en équivalence, les impôts sur le résultat, les amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles et les dépréciations. **L'Adjusted EBITDA** est défini comme étant l'EBITDA avant les rémunérations à base d'actions et les coûts de restructuration et avant les charges et produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements, réussis ou non. Les charges ou produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements comprennent (i) les bénéfices et pertes sur la cession d'actifs immobilisés, (ii) les frais de due diligence, coûts juridiques, frais de conseil et autres frais de tiers qui se rapportent directement aux efforts de la Société en vue d'acquérir ou de céder un intérêt de contrôle dans des entreprises et (iii) les autres éléments en rapport avec l'acquisition, comme les gains et les pertes sur le règlement d'une contrepartie conditionnelle. L'Adjusted EBITDA est utilisé par la direction en tant que critère supplémentaire pour les performances sous-jacentes de la Société et ne peut être utilisé en remplacement des critères IFRS-UE qui donnent une indication des performances de la Société, mais doit être utilisé en association avec le critère IFRS-UE le plus directement comparable. Le Tableau 1 à la page 15 établit la correspondance entre ce critère et le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (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 31 octobre 2018 à 15:00h (heures de Bruxelles), un video webcast et une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

Contacts

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

À propos de Telenet – En tant que fournisseur belge de services de divertissement et de télécommunications, Telenet Group est constamment à la recherche de l'excellence pour ses clients au sein du monde numérique. Sous la marque Telenet, l'entreprise fournit des services de télévision numérique, d'Internet à haut débit et de téléphonies fixe et mobile, destinés au segment résidentiel en Flandre et à Bruxelles. Telenet Group offre également des services de téléphonie mobile sous la marque BASE à l'échelle de la Belgique. Le département Telenet Business propose quant à lui des solutions de connectivité, d'hébergement et de sécurité aux marchés professionnels belge et luxembourgeois. Plus de 3.000 collaborateurs ont un objectif commun: rendre la vie et le travail plus facile et plus agréable. Telenet Group fait partie de Telenet Group Holding SA et est coté sur Euronext Bruxelles sous le symbole boursier TNET. Pour plus d'informations, visitez www.telenet.be. 58% des actions de Telenet sont détenues par Liberty Global, le plus grand leader mondial de la TV et le plus grand fournisseur d'Internet haut-débit, qui investit, innove et mobilise des personnes dans plus de 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 neuf mois se terminant le 30 septembre 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 31 octobre 2018 à 7.00 h, heure de Bruxelles.