



Résultats financiers T1 2017

- ▶ **Poursuite de la percée de nos packs convergents tout-en-un novateurs « WIGO » avec 188.600 abonnés au 31 mars 2017, soit un gain de 37.100 abonnés nets au cours du 1^{er} trimestre 2017.**
- ▶ **Adjusted EBITDA de 289,4 millions € au T1 2017, +6% en glissement annuel sur une base remaniée, et bénéfice net de 65,8 millions € contre une perte nette de 8,6 millions € au T1 2016.**
- ▶ **Prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2017 confirmées avec un objectif inchangé, à savoir atteindre un Adjusted EBITDA^(a) CAGR de 5 à 7 % sur la période 2015-2018.**

L'information ci-jointe constitue de l'information réglementée au sens de l'arrêté royal du 14 novembre 2007 concernant les obligations des émetteurs des instruments financiers qui sont admises à la négociation sur un marché réglementé.

Bruxelles, 27 avril 2017 – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour les trois mois se terminant le 31 mars 2017. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

FAITS MARQUANTS

- Poursuite de la percée de nos packs « WIGO » depuis leur lancement fin juin de l'année dernière, se traduisant par 188.600 abonnés « WIGO » au 31 mars 2017, et augmentant la pénétration quadruple-play (hors BASE) à 24 % des abonnés au câble.
- Intégration de BASE en cours avec, à la fin mars 2017, déjà environ 25 % de nos macrosites modernisés et un peu plus de 11 % de nos clients MVNO déjà transférés vers notre réseau acquis, ce qui fait que nous restons en bonne voie pour atteindre les 220,0 millions € de synergies escomptés d'ici 2020.
- Dans le segment mobile, nous avons enregistré une solide croissance nette en termes d'abonnés en postpayé au 1er trimestre 2017 (+43 000), portant le nombre d'abonnés en postpayé à 2,1 millions. Le résultat net en termes d'abonnés en postpayé est imputable à la percée persistante de nos packs « WIGO » ainsi qu'aux offres promotionnelles de BASE. Sur une base organique, le nombre d'abonnées en postpayé et en prépayé a augmenté de 3.500 unités au 1er trimestre 2017.
- Revenus⁽²⁾ de 616,0 millions € au 1er trimestre 2017, soit +11 % en glissement annuel sur une base rapportée, ce qui reflète la contribution de BASE à l'ensemble du trimestre ainsi que la vente d'Ortel Mobile SA (« Ortel ») à Lycamobile le 1er mars 2017. Nos revenus au 1er trimestre 2017 ont été relativement stables en glissement annuel sur une base remaniée avec une augmentation des recettes d'abonnement au câble et des recettes B2B, contrebalancée par une pression continue sur nos activités mobiles acquises et des revenus considérablement moins élevés provenant de la vente d'appareils.
- Bénéfice net de 65,8 millions € au 1er trimestre 2017 contre une perte nette de 8,6 millions € au 1er trimestre de l'année dernière. Le bénéfice net du 1er trimestre 2017 a été impacté par (i) l'augmentation de l'Adjusted EBITDA évoquée ci-dessous, (ii) un gain de change hors trésorerie de 20,1 millions € sur notre dette en USD et (iii) un gain hors trésorerie sur nos produits dérivés de 15,2 millions €.
- Adjusted EBITDA⁽³⁾ de 289,4 millions € au 1er trimestre 2017, soit +10 % en glissement annuel et +6 % en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de notre Adjusted EBITDA découle principalement (i) des coûts beaucoup moins élevés des ventes et des subventions sur les appareils, (ii) de la diminution des frais de ventes et de marketing en raison de leur phasage, (iii) de la diminution des coûts d'intégration et de transformation par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ainsi que (iv) du contrôle plus rigoureux des frais généraux.
- Dépenses d'investissements à imputer⁽⁴⁾ de 125,5 millions € au 1er trimestre 2017, ce qui représente environ 20 % de nos revenus. En comparaison avec le 1er trimestre de l'année dernière, nos dépenses d'investissements à imputer reflètent des investissements dans le réseau plus élevés dans le cadre de notre projet de mise à niveau du réseau HFC 1 GHz et du début de notre programme de mise à niveau RAN, et les effets de l'acquisition de BASE.
- Le flux net de trésorerie provenant des activités d'exploitation, le flux net de trésorerie affecté aux activités d'investissement et le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement ont atteint respectivement 117,3 millions €, 145,2 millions € et un montant nul au 1er trimestre 2017. Un Adjusted Free Cash Flow⁽⁵⁾ négatif de 15,9 millions € pour le 1er trimestre 2017, impacté par le paiement de 114,3 millions € d'impôts en espèces au 1er trimestre 2017.

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2017, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

- Prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2017 confirmées, avec comme objectif (i) des revenus stables et une croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre sur une base remaniée, (ii) des dépenses d'investissements à imputer (hors droits de retransmission du football) s'élevant à environ 24 % de nos revenus, et (iii) un Adjusted Free Cash Flow^(b) sain entre 350,0 et 375,0 millions €.

Pour la période de trois mois se terminant au 31 mars	2017	2016	Variation %
CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)			
Produits ⁽²⁾	616,0	552,5	11 %
Résultat opérationnel	112,5	132,6	(15)%
Bénéfice (perte) net de la période	65,8	(8,6)	N.M.
Marge bénéfice (perte) net	10,7%	(1,6)%	
Bénéfice (perte) ordinaire par action en €	0,55	(0,07)	N.M.
Bénéfice (perte) dilué par action en €	0,55	(0,07)	N.M.
Adjusted EBITDA ⁽³⁾	289,4	262,1	10 %
Marge Adjusted EBITDA	47,0%	47,4 %	
Dépenses d'investissement à imputer ⁽⁴⁾	125,5	188,4	(33)%
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	20,4%	34,1 %	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	117,3	45,0	161 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(145,2)	(1.291,3)	(89)%
Flux net de trésorerie générés par les activités de financement	—	1.179,0	(100)%
Adjusted Free Cash Flow ⁽⁵⁾	(15,9)	(69,1)	77 %
CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS			
Télévision câblée	1.996.300	2.041.100	(2)%
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	268.700	322.300	(17)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.727.600	1.718.800	1 %
Internet haut débit ⁽⁸⁾	1.608.100	1.577.300	2 %
Téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.258.200	1.234.200	2 %
Téléphonie mobile ⁽¹⁰⁾	2.837.500	3.016.600	(6)%
Postpayé	2.154.100	1.998.100	8 %
Prépayé	683.400	1.018.500	(33)%
Clients triple play	1.137.600	1.109.000	3 %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,28	2,24	2 %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	54,4	52,3	4 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

"J'ai le plaisir de constater que la poursuite de notre stratégie "multiple-play" a permis d'enregistrer des performances opérationnelles et financières remarquables sur les trois premiers mois de 2017. Dans le contexte d'un environnement de marché de plus en plus concurrentiel, nous avons réalisé 3900. abonnés nets à nos services de pointe d'Internet à haut débit, de télévision Premium et de téléphonie fixe au 1er trimestre 2017, ce qui constitue un rythme inférieur aux trimestres précédents, alors que le nombre d'abonnés ayant renoncé à la télévision est passé à lui seul à 21.200 en raison de vents contraires concurrentiels et de l'annonce de l'ajustement de certains tarifs. Nos packs convergents tout-en-un novateurs "WIGO", que nous avons lancés fin juin de l'année dernière, continuent à gagner du terrain avec un total de 188.600 abonnés à la fin mars 2017 et un afflux net de 37.100 abonnés au 1er trimestre de cette année. Sans tenir compte des abonnés mobiles de BASE, cela se traduit par un taux de pénétration quadruple-play de 24 % de nos abonnés au câble, contre environ 21 % au 1er trimestre de l'année dernière. Dans le segment mobile, le nombre total de nos abonnés a été impacté par la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile, donnant lieu à une réduction non organique de 157.900 abonnés en prépayé dans le 1er trimestre 2017. Comme évoqué ci-dessus, nous avons conclu un contrat Full MVNO avec Lycamobile et allons héberger leurs nombreux clients internationaux en prépayé sur notre réseau. Même si nous continuons à souffrir de défis structurels dans le segment prépayé, notamment en raison de l'enregistrement obligatoire des cartes SIM prépayées en Belgique pour début juin de cette année, nous avons affiché de solides performances dans le segment postpayé avec, au 1er trimestre 2017, 43.000 nouveaux abonnés nets imputables à nos offres "WIGO" et au succès des offres promotionnelles de BASE. Nous avons également enregistré d'excellentes performances opérationnelles dans le segment B2B grâce à nos packs "FLUO" et "WIGO" et continuons à voir de nombreuses opportunités sur ce marché. Au mois de mars de cette année, nous avons lancé "Digitale Versnelling" (accélération numérique), un programme visant à soutenir les petites et moyennes entreprises dans leur stratégie numérique.

Étant donné que les clients souhaitent de plus en plus une connectivité sans faille sur tous leurs appareils, indépendamment du réseau utilisé, nous avons récemment lancé "Flow Tech", un ensemble de technologies intelligentes visant à garantir aux clients un accès optimal aux réseaux fixe et mobile, quel que soit l'appareil. Ce faisant, nous continuons à investir dans la mise à niveau et la modernisation de nos réseaux fixe et mobile. Notre programme de mise à niveau de 500 millions € "Les Grands Travaux du Réseau", dont le but est d'augmenter la capacité de notre réseau câblé à 1 GHz afin d'obtenir des vitesses de téléchargement d'au moins 1 Gbit/s, a atteint un nouveau palier à la fin du 1er trimestre 2017 avec 44 % des nœuds mis à niveau, tandis que notre ambition demeure un pourcentage de mise à niveau supérieur à 60 % d'ici la fin de l'année. Tout comme pour notre infrastructure mobile, nous avons modernisé à la fin du mois de mars approximativement 25 % des macrosites, soit 700 unités, et achevé le déploiement d'un peu plus de 100 nouveaux sites mobiles. Je suis heureux de voir que la migration de nos clients MVNO avance bien avec un peu plus de 135.000 clients désormais rattachés à notre réseau mobile à la fin de mars 2017, ce qui fait que nous restons en bonne voie pour atteindre les 220 millions € de synergies d'ici 2020 dans le cadre de l'acquisition de BASE.

En ce qui concerne nos performances financières, avec 616 millions €, nos revenus sont restés généralement stables au 1er trimestre 2017 sur une base remaniée en comparaison avec l'année dernière. Tandis que nos activités dans le secteur du câble ont assuré une solide croissance vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre, soutenue par une augmentation des recettes d'abonnement au câble et des recettes B2B, nos activités mobiles continuent à subir l'impact de défis structurels et réglementaires, ainsi des revenus moins élevés provenant de la vente d'appareils par rapport au 1er trimestre de l'exercice précédent. Notre bénéfice net au 1er trimestre 2017 a atteint 66 millions € contre une perte nette de 9 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, et a été impacté par l'augmentation de l'Adjusted EBITDA et certains gains hors trésorerie, qu'il s'agisse de gains de change ou de gains sur dérivés de taux d'intérêt. Notre Adjusted EBITDA pour le 1er trimestre 2017 était de 289 millions €, soit une hausse de 6 % en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de notre Adjusted EBITDA remanié a été appuyée par (i) les coûts moins élevés des ventes et des subventions sur les appareils, (ii) la diminution des frais de ventes et de marketing en raison de leur phasage, (iii) la diminution des coûts d'intégration et de transformation, ainsi que (iv) le contrôle plus rigoureux des coûts, y compris une meilleure attention à l'égard des frais généraux. Au 1er trimestre 2017, nos dépenses d'investissements à imputer représentaient environ 20 % de nos revenus, soit 126 millions €. En comparaison avec le 1er trimestre de l'année dernière, nos dépenses d'investissements à imputer reflétaient principalement l'impact d'investissements plus élevés dans le réseau, comme évoqué ci-dessus. Enfin, au 1er trimestre 2017, nous avons généré un flux net de trésorerie provenant des activités d'exploitation, un flux net de trésorerie affecté aux activités d'investissement et un flux net de trésorerie lié aux opérations de financement de

respectivement 117 millions €, 145 millions € et un montant nul, entraînant un Adjusted Free Cash Flow négatif de 16 millions € pour le 1er trimestre 2017.

Après avoir enregistré de solides résultats pour les trois premiers mois de 2017, nous confirmons nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice telles qu'elles avaient été communiquées mi-février 2017. Pour rappel, nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice ne reflètent pas les impacts potentiels de l'acquisition de SFR BeLux après obtention de l'approbation réglementaire. Nous sommes convaincus de notre capacité à finaliser cette acquisition avant la fin de l'été 2017. Fin mars 2017, le ratio de levier financier net se situait à 3,5x et il devrait passer à 3,7x après l'acquisition de SFR BeLux (après obtention de l'approbation réglementaire). Ce ratio de levier financier net remanié reste dans la plage à moyen terme visée par le conseil et nous offre toute la flexibilité financière requise pour d'éventuels futurs projets liés à la croissance et/ou pour des fusions et acquisitions créatrices de valeur, conformément à notre Vision 2020 communiquée précédemment. Pour 2017, le conseil a approuvé un programme de rachat d'actions à hauteur de 60 millions €, dont environ un tiers a été exécuté à ce jour. »

1 Faits marquants sur le plan opérationnel

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

Reclassement des revenus wholesale: Depuis le 1er trimestre 2017, nous avons modifié la façon de présenter les revenus générés par nos partenaires wholesale fixes et mobiles. Depuis le 1er janvier 2017, ces revenus sont comptabilisés sous autres revenus, alors qu'avant cette date, nos revenus wholesale étaient présentés sous nos revenus de téléphonie mobile. Nous avons aussi appliqué rétroactivement cette modification à la période correspondante de l'exercice précédent.

Reclassement des dépenses relatives au déploiement de techniciens pour l'équipement chez les clients: Depuis le 1er trimestre 2017, nous avons modifié la façon de présenter les dépenses engagées pour le déploiement de techniciens pour l'équipement chez les clients. Depuis le 1er janvier 2017, ces dépenses sont comptabilisées sous les charges d'exploitation des services de réseau, alors qu'avant cette date, elles étaient présentées sous le poste « sous-traitance de travaux et de services professionnels ». Nous avons aussi appliqué rétroactivement cette modification à la période correspondante de l'exercice précédent.

1.1 Packs de produits

VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 31 mars 2017, nous avons fourni à nos 2.134.200 clients uniques 4.862.900 services d'abonnement (« RGU ») dans notre zone de couverture de 2.996.700 résidences en Flandre et une partie de Bruxelles. Au niveau produit, notre base d'unités de service se composait de 1.996.300 abonnements vidéo, 1.608.100 accès à l'Internet haut débit et 1.258.200 abonnements de téléphonie fixe. En outre, environ 87 % de nos abonnés vidéo avaient opté pour notre plateforme de vidéo numérique au 31 mars 2017 et peuvent ainsi profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, y compris l'accès à un large éventail de chaînes de sport numériques, HD et payantes, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») sur une base transactionnelle et par abonnement, et l'accès à notre plateforme OTT « Yelo Play ». Par rapport au 31 décembre 2016, notre base d'unités de service totale (à l'exception de la téléphonie mobile) est restée globalement stable avec 4.862.600 unités étant donné que la croissance continue de nos RGU pour l'Internet haut débit et la téléphonie fixe a été compensée par une hausse du nombre d'abonnés ayant renoncé à la télévision en raison d'un environnement extrêmement concurrentiel et l'annonce de l'ajustement de certains tarifs. Nous avons achevé le premier trimestre 2017 avec un ratio de groupage de 2,28 RGU par client (1er trimestre 2016 : 2,24), environ 53 % de nos clients ont souscrit à un produit triple play, 21 % à un produit double play et 26 % à un produit single play, avec des opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 31 mars 2017, nous avons également servi 2.837.500 clients mobiles actifs par rapport à 3.016.600 au 31 mars 2016, y compris un peu plus de 2,1 millions d'abonnés au postpayé, ce qui reflète la vente d'Ortel à Lycamobile le 1er mars 2017.

Au 1er trimestre 2017, nous avons poursuivi notre stratégie « multiple-play » créatrice de valeur de manière à ce que nos clients puissent profiter de tous les avantages de leur mode de vie numérique, tant à domicile qu'en déplacement. Notre premier forfait convergent tout-en-un pour les familles et les entreprises, « WIGO », que nous avons lancé en juin de l'année dernière, avait atteint 188.600 abonnés au 31 mars 2017. Pour le 1er trimestre 2017, cela représentait un bel afflux de 37.100 nouveaux abonnés nets « WIGO ». Au prix de 100 € à 140 € par mois (dont une TVA de 21 %), les trois offres groupées résidentielles « WIGO » incluent une connexion haut débit ultrarapide, une connexion WiFi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Même si la grande majorité des abonnés « WIGO » sont des clients avec lesquels nous étions déjà en relation, nous continuons à profiter d'une solide croissance d'abonnés nets en postpayé grâce à nos offres « WIGO ».

REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT

L'ARPU par relation client, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et certains autres types de revenus, a rapporté 54,4 € pour les trois premiers mois de 2017, une hausse de 2,1 €, soit +4 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance de l'ARPU par relation client a été soutenue par (i) une proportion plus élevée d'abonnés « multiple play » dans notre mix client général, (ii) une part plus importante des clients de vidéo premium souscrivant à nos services de divertissement de première qualité « Play », « Play More » et « Play Sports », (iii) le bénéfice de la majoration sélective des prix sur certains services fixes à partir de la mi-février 2017, et (iv) une modeste diminution du

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

1.2 Internet haut débit

Au 31 mars 2017, nous servions 1.608.100 abonnés à l'Internet haut débit (+ 2 % en glissement annuel), ce qui équivaut à 53,7 % des résidences desservies par notre principal réseau HFC. Au 1er trimestre 2017, 6.400 abonnés nets se sont ajoutés à notre service Internet haut débit, un chiffre globalement stable par rapport au même trimestre de l'exercice précédent. Cette croissance nette des abonnements s'explique principalement par d'excellentes performances dans le segment professionnel en raison de la percée continue de nos offres groupées « FLUO » et « WIGO ». Grâce à nos offres « Corporate Fibernet », nous fournissons à présent des vitesses de téléchargement pouvant atteindre 500 Mbit/s à certains de nos clients professionnels. Notre taux de désabonnements annualisé a atteint 9,1 % au 1er trimestre 2017 contre 8,3 % au même trimestre de l'exercice précédent, reflétant l'environnement extrêmement concurrentiel et la mise en œuvre de notre adaptation tarifaire à la mi-février.

Comme les clients s'attendent de plus en plus à profiter d'une connectivité ultrarapide à la maison, au travail ou en déplacement, la connectivité sans faille, y compris le WiFi, reste l'un des piliers de notre stratégie de connectivité. Mi-mars, nous avons lancé "Flow Tech", un ensemble de technologies intelligentes visant à garantir aux clients un accès optimal aux réseaux fixe et mobile, quel que soit l'appareil. Aujourd'hui, nous avons déployé 1,4 million de WiFi Homespots et exploitons environ 1600 WiFi hotspots dans les lieux publics. Grâce à des partenariats avec notre actionnaire majoritaire Liberty Global, certains de ses affiliés, et le câblo-opérateur VOO en Wallonie, les clients à l'Internet haut débit des deux sociétés du câble peuvent utiliser gratuitement les WiFi Homespots sur le réseau de l'une ou l'autre entreprise en Wallonie et dans un certain nombre de pays européens, où le service est assuré par d'autres réseaux de Liberty Global et certains réseaux affiliés.

1.3 Téléphonie fixe

Nous servions 1.258.200 abonnés à la téléphonie fixe au 31 mars 2017 (+2 % en glissement annuel), ce qui équivaut à 42 % des résidences desservies par notre réseau. Au 1er trimestre 2017, nous avons obtenu un afflux net de 2.800 abonnés à la téléphonie fixe, ce qui représente un nouveau ralentissement par rapport au 4e trimestre de l'année dernière et a été principalement affecté par un taux de désabonnement plus élevé. Au 1er trimestre 2017, notre taux de désabonnements annualisé a augmenté de 140 points de base, soit 10,6 %, par rapport au 1er trimestre 2016, reflétant l'environnement extrêmement concurrentiel et un déclin général du marché.

1.4 Téléphonie mobile

Au 31 mars 2017, nous servions un total de 2.837.500 abonnés mobiles actifs, y compris 2.154.100 abonnés au postpayé. Le reste des abonnés mobiles reçoivent des services prépayés sous la marque BASE et divers contrats de revendeurs de marques différentes, notamment JIM Mobile. Au 1er trimestre 2017, le nombre d'abonnés au prépayé a été impacté par la vente d'Ortel à Lycamobile le 1er mars 2017. Par conséquent, 157.900 abonnés au prépayé ont été soustraits du nombre d'abonnés externes pendant le 1er trimestre 2017.

Au 1er trimestre 2017, nous avons ajouté pas moins de 43.000 abonnés nets au postpayé en dépit d'un environnement extrêmement concurrentiel. Le résultat net en termes d'abonnés au postpayé est imputable au succès de nos packs « WIGO » ainsi qu'à la spirale positive que connaissent les abonnements postpayés chez BASE suite au lancement récent de nos offres promotionnelles attrayantes liées aux données mobiles. Nos activités dans le domaine du prépayé continuent à être impactées par un déclin structurel que renforce l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées en Belgique pour début juin 2017. Au 31 mars 2017, nous avons enregistré un peu plus des deux tiers de notre base actif d'abonnés au prépayé. Si l'on inclut les abonnés mobiles au prépayé, mais que l'on ne tient pas compte des abonnés associés à Ortel Mobile, notre base d'abonnés mobiles totale a augmenté de 3.500 au 1er trimestre 2017. Notre ARPU mobile mixte était de 21,3 € au 1er trimestre 2017, interconnexion comprise, et reflétait des revenus hors forfaits inférieurs ainsi qu'une plus grande proportion de remises liées à « WIGO » attribuées aux revenus de la téléphonie mobile.

1.5 Télévision

TELEVISION PREMIUM

Au 31 mars 2017, environ 87 % de nos clients vidéo se sont abonnés à nos services de télévision premium, leur permettant d'apprécier une expérience TV beaucoup plus riche. Cela s'est traduit par 1.727.600 clients en télévision premium au 31 mars 2017. Au 1er trimestre 2017, nous avons perdu 5.300 abonnés nets à la télévision premium par rapport au 31 décembre 2016, la conséquence d'un environnement extrêmement concurrentiel et de l'annonce de l'ajustement de certains tarifs à la mi-février 2017. Au 31 mars 2017, environ 26 % de nos abonnés aux services de télévision premium utilisaient activement notre application « Yelo Play », grâce à laquelle ils bénéficient d'une expérience unique de contenu sur plusieurs appareils connectés à leur domicile et en déplacement par le biais de nos WiFi Homespots et Hotspots.

Au 31 mars 2017, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 361.600 clients, soit une augmentation de 15 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, favorisée en partie par la réorganisation de notre plateforme de divertissement « Play More » que nous avons enrichie d'une nouvelle expérience visuelle linéaire en introduisant une interface utilisateur revisitée avec des fonctions de recherche et de recommandation améliorées. Au cours du 1er trimestre 2017, nous avons également annoncé notre intention de poursuivre nos investissements dans un contenu local prometteur en 2017 et au-delà, par le biais notamment de coproductions avec les chaînes commerciales « VIER » et « VIJF » dont nous sommes copropriétaires, ainsi que par l'ajout de contenu exclusif.

Outre nos chaînes de télévision payantes premium, 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, y compris du golf, de la formule 1, du volley-ball, du basket-ball et du hockey. Nous y avons récemment ajouté le tennis avec les ATP World Tour Masters. Au 31 mars 2017, 231.100 clients étaient abonnés à nos chaînes de télévision payantes sportives, soit une augmentation de 2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

TOTAL TÉLÉVISION CÂBLÉE

Par rapport au 31 décembre 2016, les abonnés à la totalité de nos services de vidéo de base et numérique ont diminué de 21.200 pour atteindre 1.996.300 au 31 mars 2017. Par rapport aux trimestres précédents, nous avons connu une perte organique plus élevée, impactée par un environnement de plus en plus concurrentiel, y compris les effets de l'accès réglementé au câble pour les entreprises. Le ratio précité des clients (abonnés) qui, de façon naturelle, quittent Telenet vers la concurrence exclut les migrations vers nos services de vidéo bonifiée et représente des clients se désabonnant au profit de plateformes 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. Compte tenu de la pénétration vidéo historique dans notre secteur, l'expansion limitée du nombre de foyers desservis par nos services et une forte concurrence sur le marché de la télévision nationale, nous prévoyons encore des désabonnements du total de nos clients vidéo.

2 Faits marquants sur le plan financier

2.1 Revenus

Les trois premiers mois de 2017, nous avons généré un revenu de 616,0 millions €, ce qui représente une hausse de 11 % par rapport aux 552,5 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de notre revenu déclaré a été principalement soutenue par des mouvements non organiques tels que la contribution de l'opérateur mobile BASE depuis le 1er janvier de cette année, sachant que l'année dernière, BASE n'a été consolidé dans nos résultats qu'à partir du 12 février 2016. Ceci a été en partie contrebalancé par la vente d'Ortel à Lycamobile le 1er mars 2017 ainsi que par l'arrêt de la commercialisation d'anciens produits fixes chez BASE.

Aux trois premiers mois de 2017, nous avons réalisé une hausse de revenus stable sur une base remaniée, conformément à nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2017. Nos activités dans le secteur du câble ont assuré une solide croissance vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre pour les trois premiers mois de 2017, soutenue par 3 % d'augmentation des recettes d'abonnement au câble et un revenu tiré des services aux entreprises plus élevé. Côté négatif, nos revenus de téléphonie mobile ont diminué de 4 % sur une base remaniée en raison (i) de défis structurels dans le segment prépayé se traduisant notamment par une baisse constante du nombre d'abonnés actifs, (ii) une utilisation hors forfaits inférieure générée par nos abonnés mobiles, et (iii) une plus grande proportion de remises liées à « WIGO » attribuées aux revenus de la téléphonie mobile. Enfin, nous avons également généré 6 % de revenus en moins sur une base remaniée en comparaison avec l'année dernière, ce qui s'explique par la diminution considérable des ventes d'appareils

TÉLÉVISION CÂBLÉE

Nos revenus vidéo représentent les montants payés mensuellement par nos abonnés vidéo pour les chaînes de base qu'ils reçoivent et le revenu généré par nos abonnés vidéo numérique, ce qui comprend essentiellement (i) les frais de location de décodeur récurrents, (ii) les frais 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. Les trois premiers mois de 2017, nos revenus vidéo étaient de 141,0 millions €, soit un montant relativement stable par rapport aux 141,1 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Les frais de location de décodeur récurrents plus élevés et une croissance des abonnements premium dans le cadre de nos activités VOD ont été contrebalancés par un déclin graduel de notre base d'abonnés vidéo totale et des revenus légèrement inférieurs de nos services transactionnels VOD.

INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les abonnements à nos services Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 148,0 millions € pour les trois premiers mois de 2017 et affichaient une hausse de 6 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent au cours de laquelle nous avons enregistré des revenus Internet haut débit de 139,9 millions €. La croissance de nos revenus Internet haut débit a été soutenue par 2 % d'augmentation de notre base d'abonnés et les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2017 mentionnée ci-dessus, partiellement contrebalancés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits.

TÉLÉPHONIE FIXE

Nos revenus de téléphonie fixe comprennent les revenus d'abonnements récurrents de nos abonnés à la téléphonie fixe et des revenus variables liés à l'utilisation, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients qui sont rapportés sous autres recettes. Les trois premiers mois de 2017, nos revenus de téléphonie fixe ont augmenté de 1 %, ce qui représente 60,4 millions € contre 59,7 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance de notre revenu a été soutenue par une augmentation de 2 % des abonnés à la téléphonie fixe et par les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2017 mentionnée ci-dessus, ce qui a été partiellement contrebalancé par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et par un trafic plus faible.

TÉLÉPHONIE MOBILE

Nos revenus de téléphonie mobile représentent 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 » que nous avons lancés mi-2015. Les trois premiers mois de 2017, nous avons généré des revenus de téléphonie mobile de 133,9 millions €, une hausse de 34,1 millions € par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation du revenu de 34 % en glissement annuel reflète l'acquisition de BASE, qui a pris effet le 11 février 2016. Sur une base remaniée, nos revenus de téléphonie mobile ont diminué de 4 % en glissement annuel, la croissance saine et continue d'abonnés nets en postpayé étant contrebalancée par (i) des revenus liés à l'utilisation par utilisateur moins élevés, (ii) la baisse des revenus liés au roaming en raison du changement de règlement de l'UE, (iii) l'impact de nos programmes « Choisissez votre appareil », ces revenus étant sous autres recettes plutôt que sous nos revenus de téléphonie mobile comme pour nos anciens programmes d'échelonnement des paiements pour appareils, et (iv) une plus grande proportion de remises liées aux packs compte tenu du succès de nos offres quadruple-play « WIGO ».

SERVICES AUX ENTREPRISES

Les revenus déclarés au titre des services aux entreprises concernent (i) les revenus générés sur les produits non coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) nos activités d'opérateur, ainsi que (iii) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement et les services de sécurité gérés. Les revenus générés par nos clients professionnels sur tous les produits liés au câble sont attribués aux recettes d'abonnement au câble et ne sont pas saisis dans Telenet Business, notre division de services aux entreprises. Telenet Business a généré un revenu de 33,9 millions € pour les trois premiers mois de 2017, soit une hausse de 11 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent sur une base remaniée. La croissance de nos revenus B2B a été principalement soutenue par des revenus liés à la sécurité plus élevés et des revenus plus élevés issus des solutions de connectivité pour les entreprises PME.

AUTRES PRODUITS

Les autres revenus comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion issus de nos clients de téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les ventes d'appareils mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iii) les revenus wholesale générés par nos activités wholesale à la fois commerciales et réglementées (iv) les frais d'activation et d'installation et (v) les revenus des ventes de décodeurs. Ces autres revenus ont généré 98,8 millions € sur les trois premiers mois de 2017, soit une baisse de 6 % sur une base remaniée s'expliquant par des revenus considérablement moins élevés provenant de la vente d'appareils par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

2.2 Charges

Les trois premiers mois de 2017, nous avons engagé des charges totales de 503,5 millions €, ce qui représente une hausse de 20 % par rapport aux 419,9 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent, et reflète la contribution de BASE à l'ensemble du 1er trimestre 2017 contre seulement six semaines en 2016 ainsi que la vente d'Ortel évoquée ci-dessus. Pour les trois premiers mois de 2017, les charges totales ont diminué de 3 % sur une base remaniée par rapport au 1er trimestre de l'année dernière dont les charges comprenaient 3,4 millions € de coûts d'intégration liés à l'acquisition de BASE. En outre, les charges plus élevées pour l'exploitation des services de réseau ainsi que l'augmentation des coûts liés à la programmation et aux services professionnels ont été largement compensées par les coûts moins élevés des ventes et des subventions sur les appareils, par la diminution des frais de ventes et de marketing ainsi que par les frais de personnel réduits. Nos charges d'exploitation totales représentaient environ 82 % de notre revenu pour les trois premiers mois de 2017. Les coûts de services fournis, en pourcentage de notre revenu, représentaient environ 63 % de la totalité de notre revenu pour les trois premiers mois de 2017, alors que les frais de vente, les frais généraux et administratifs représentaient environ 19 % de la totalité de notre revenu pour les trois premiers mois de 2017.

COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU

Nos charges d'exploitation des services de réseau ont atteint 49,1 millions € pour les trois premiers mois de 2017 contre 33,8 millions € pour les trois premiers mois de 2016 (+45 % en glissement annuel), reflétant principalement les effets de l'acquisition de BASE, comme évoqué ci-dessus. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation des services de réseau ont augmenté de 6 % en glissement annuel pour les trois premiers mois de 2017, ce qui découle de frais de licence et de maintenance plus élevés et de coûts d'électricité plus importants.

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

Nos coûts directs comprennent toutes nos charges directes telles que (i) les coûts liés à l'interconnexion, (ii) les ventes et subventions sur les appareils et (iii) la programmation et les droits d'auteur. Les trois premiers mois de 2017, nos coûts directs représentaient 149,1 millions €, soit une hausse de 9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de l'acquisition de BASE et de la vente d'Ortel. Sur une base remaniée, nos coûts

directs ont diminué de 5 % par rapport au 1er trimestre de l'année dernière, étant donné que les frais plus élevés liés au contenu en raison de notre stratégie de divertissements connexes et les coûts plus élevés liés aux ventes d'appareils ont été plus que contrebalancés par des coûts considérablement inférieurs liés aux ventes et subventions sur les appareils et des charges d'interconnexion à la baisse, y compris les coûts liés aux MVNO.

FRAIS DE PERSONNEL

Les charges liées au personnel ont augmenté de 7,1 millions €, soit 63,9 millions € pour les trois premiers mois de 2017, reflétant la consolidation de BASE pour l'ensemble du trimestre. Sur une base remaniée, nos frais de personnel ont diminué de 2 % au 1er trimestre 2017. Les coûts salariaux plus élevés ont été largement compensés par l'augmentation du travail capitalisé, soutenue par la modernisation de nos réseaux fixe et mobile.

COÛTS DES VENTES ET FRAIS DE MARKETING

Les frais de ventes et de marketing pour les trois premiers mois de 2017 ont atteint 18,9 millions € contre 23,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos frais de ventes et de marketing ont diminué de 6,8 millions € au 1er trimestre 2017, sachant que le premier trimestre de l'année dernière a été marqué par plusieurs campagnes de marketing majeures avec notamment des promotions sur les appareils.

MAIN D'OEUVRE ET SERVICES PROFESSIONNELS EXTERNALISÉS

Les coûts liés à la sous-traitance de travaux et de services professionnels étaient de 10,4 millions € pour les trois premiers mois de 2017 contre 7,2 millions € pour les trois premiers mois de 2016. Sur une base remaniée, les coûts liés à la sous-traitance de travaux et services professionnels avaient augmenté de 1,8 million € au 31 mars 2017.

AUTRES COÛTS INDIRECTS

Nos autres charges indirectes ont atteint 35,2 millions € pour les trois premiers mois de 2017, soit une hausse de 10 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, nos autres charges indirectes pour les trois premiers mois de 2017 ont diminué de 9 % par rapport au 1er trimestre 2016.

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

Les amortissements et dépréciations, y compris les bénéfices sur la vente d'immobilisations corporelles et autres immobilisations incorporelles, ont atteint 172,1 millions € pour les trois premiers mois de 2017 contre 127,5 millions € pour le 1er trimestre 2016. Cette augmentation reflète principalement les effets de l'acquisition de BASE et des charges d'amortissement plus élevées liées au lancement du projet de modernisation du réseau mobile annoncé en août 2016, ainsi qu'aux plateformes et systèmes informatiques.

2.3 Résultat net

PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour les trois premiers mois de 2017, les charges financières nettes ont totalisé 21,9 millions € contre 118,9 millions € de charges financières nettes engagées pour les trois premiers mois de 2016. Par rapport au 1er trimestre 2017, au cours duquel nous avons subi une perte hors trésorerie de 59,3 millions € sur nos produits dérivés, l'évolution de la juste valeur de nos produits dérivés a donné lieu à un gain hors trésorerie de 15,2 millions € au 1er trimestre 2017. En outre, nous avons enregistré un gain de change hors trésorerie de 20,1 millions € sur notre dette en USD au 1er trimestre 2017. Nos intérêts débiteurs nets, notre perte de change et nos autres charges financières ont diminué de 5 %, passant de 59,9 millions € au 1er trimestre 2016 à 57,2 millions € au 1er trimestre 2017, ceci s'expliquant par certains refinancements récents qui ont allongé l'échéance moyenne de notre dette et ont réduit nos intérêts débiteurs en général.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôts de 23,0 millions € pour les trois premiers mois de 2017 contre une charge d'impôts de 20,1 millions € pour les trois premiers mois de 2016, soit une augmentation de 14 % en glissement annuel.

RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 65,8 millions € pour les trois premiers mois de 2017 contre une perte de 8,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, donnant lieu à une marge bénéficiaire nette de 10,7 % contre une marge déficitaire nette de 1,6 % au 1er trimestre 2016. L'augmentation de notre bénéfice net s'explique essentiellement par un gain de 15,2 millions € sur nos produits dérivés contre une perte de 59,3 millions € l'année passée,

ainsi que par le gain de change de 20,1 millions € susmentionné. Sans ces éléments, notre bénéfice net aurait été moins élevé.

2.4 Adjusted EBITDA

Les trois premiers mois de 2017, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 289,4 millions €, soit une hausse de 10 % par rapport aux 262,1 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour les trois premiers mois de 2017 inclut la contribution de BASE à partir du 11 février 2016 et reflète la vente d'Ortel en date du 1er mars 2017, comme indiqué plus haut. Par rapport au 1er trimestre 2016, nous avons réalisé une solide croissance de notre Adjusted EBITDA remanié au 1er trimestre 2017, à savoir 6 %. La croissance de notre Adjusted EBITDA remanié a été appuyée par (i) les coûts moins élevés des ventes et des subventions sur les appareils par rapport aux activités promotionnelles du 1er trimestre de l'exercice précédent, (ii) la diminution des frais de ventes et de marketing en raison de leur phasage, (iii) des coûts d'intégration et de transformation moins élevés liés à l'intégration de BASE par rapport 1er trimestre de l'année dernière, et (iv) le contrôle plus rigoureux des coûts, y compris une meilleure attention à l'égard des frais généraux. Notre marge Adjusted EBITDA a atteint 47,0 % pour les trois premiers mois de 2017 contre 47,4 % sur une base rapportée pour les trois premiers mois de 2016. Cette modeste diminution de marge est principalement due à une proportion plus élevée de revenus des contenus premium et de revenus de téléphonie mobile à faible marge, y compris la contribution de BASE depuis son rachat.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au		
	2017	2016	Variation %
	31 mars		
Bénéfice (perte) de la période	65,8	(8,6)	N.M.
Impôts	23,0	20,1	14 %
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	1,8	2,2	(18)%
Charges financières nettes	21,9	118,9	(82)%
Amortissements et dépréciations	172,1	127,5	35 %
EBITDA	284,6	260,1	9 %
Rémunération en actions	4,4	1,1	300 %
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	0,4	1,1	(64)%
Coûts de restructuration	—	(0,2)	(100)%
Adjusted EBITDA	289,4	262,1	10 %
Marge Adjusted EBITDA	47,0%	47,4 %	
Marge bénéfice (perte) net	10,7%	(1,6)%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

2.5 Flux de trésorerie et liquidité

FLUX NET DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Les trois premiers mois de 2017, nos opérations, y compris la contribution de BASE à l'ensemble du trimestre et la vente d'Ortel, ont rapporté 117,3 millions € de trésorerie nette par rapport aux 45,0 millions € générés sur la même période lors de l'exercice précédent. La trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation a augmenté de 161 % en glissement annuel, en raison du fait que le même trimestre de l'année dernière comprenait une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable ainsi que le paiement de frais de pointage de 18,7 millions € liés à l'acquisition de BASE. En outre, la croissance de la trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation s'explique par (i) une forte croissance sous-jacente de notre Adjusted EBITDA comme indiqué ci-dessus, (ii) des intérêts débiteurs moins élevés résultant de récentes opérations de refinancement et (iii) une amélioration de tendance concernant notre fonds de roulement, partiellement contrebalancée par le paiement d'impôts en espèces plus élevés de 27,3 millions €.

FLUX NET DE TRÉSORERIE UTILISES DANS LES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Au cours des trois premiers mois de 2017, nous avons utilisé 145,2 millions € de flux net de trésorerie dans des opérations d'investissement contre 1.291,3 millions € de flux net de trésorerie pour des opérations d'investissement au 1er trimestre 2016, ce qui reflète le rachat de BASE le 11 février 2016. Le flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement pour les trois premiers mois de 2017 comprend des paiements comptants pour nos dépenses d'investissements, dont un paiement comptant semestriel pour les droits de retransmission du football belge. Au 3e trimestre 2016, nous avons mis en place un programme de financement des achats grâce auquel nous sommes en mesure d'étendre nos modalités de paiement concernant certains fournisseurs à 360 jours à un coût global intéressant. Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2017, 21,8 millions € de dépenses ont été financés par le programme susmentionné, ayant un effet positif sur les flux nets de trésorerie dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - Dépenses d'investissements pour des informations détaillées concernant les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

FLUX NET DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Le flux net de trésorerie généré par les opérations de financement a été nul pour les trois premiers mois de 2017 contre 1.179,0 millions € de flux net de trésorerie lié aux opérations de financement du 1er trimestre 2016, ce qui s'explique principalement par certaines opérations de refinancement en lien avec l'acquisition de BASE en février 2016. Au 1er trimestre 2017, nous avons dépensé 8,6 millions € au titre du programme de rachat d'actions 2017, nets de la cession d'actions propres suite à l'exercice de certaines options sur actions. Le restant du flux net de trésorerie lié aux opérations de financement a été principalement composé (i) de la croissance du solde de notre dette à court terme en raison du financement des achats, (ii) de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et (iii) d'autres charges financières.

ADJUSTED FREE CASH FLOW

Les trois premiers mois de 2017, nous avons généré un Adjusted Free Cash Flow négatif de 15,9 millions € contre un Adjusted Free Cash Flow négatif de 69,1 millions € pour les trois premiers mois de 2016 dont l'Adjusted Free Cash Flow avait été impacté par une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable ainsi que par le paiement de frais de pointage de 18,7 millions € liés à l'acquisition de BASE. Au 1er trimestre 2017, notre Adjusted Free Cash Flow a été impacté par le paiement de 114,3 millions € d'impôts en espèces au 1er trimestre 2017 ainsi que par des dépenses d'investissements en espèces plus élevées suite à nos programmes de modernisation du réseau. Ces deux éléments ont été largement contrebalancés par (i) la forte croissance de notre Adjusted EBITDA, (ii) des intérêts débiteurs moins élevés, (iii) le bénéfice susmentionné du programme de financement des achats, et (iv) une amélioration de tendance concernant notre fonds de roulement. Étant donné que nous ne prévoyons le paiement d'aucun nouvel impôt en espèces en 2017, notre Adjusted Free Cash Flow devrait s'améliorer de manière significative en 2017.

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

PROFIL DE DETTE

En date du 31 mars 2017, nous avons reporté un solde total de la dette (y compris des intérêts courus) de 4.794,5 millions €, dont (i) un montant principal de 3.002,3 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifié de 2015, et (ii) un montant principal de 1.230,0 millions € correspondant aux billets garantis de premier rang dont l'échéance est comprise entre 2022 et 2027. Notre solde total de la dette au 31 mars 2017 comprenait également (i) 73,0 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement des achats et (ii) 23,7 millions € pour l'encours du spectre du service mobile 3G, y compris des intérêts courus. Le reste représente principalement les obligations découlant de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2017, aucun nouveau financement ni refinancement n'a eu lieu. Par conséquent, le profil d'échéance de notre dette demeurerait globalement inchangé au 31 mars 2017 par rapport au 31 décembre 2016. Nous n'avons pas d'échéances d'emprunts (hormis la dette à court terme liée à notre programme de financement des achats) avant août 2022, compte tenu du fait que les montants dus en vertu de nos facilités de crédit renouvelables sont maintenant intégralement remboursés. En avril 2017, nous avons émis un nouveau prêt à terme de 1,3 milliard € ainsi qu'un prêt à terme de 1,8 milliard USD. Veuillez consulter la section 3.3 - Événement survenu après la date du bilan pour de plus amples informations.

SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de nos instruments de dette et de nos plans de paiement au 31 mars 2017.

Tableau 2 : Synthèse des dettes au 31 mars 2017

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	31 mars 2017					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2015						
Prêt à terme AE	1.600,0	1.600,0	—	31 janvier 2025	Flottant EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,25%	Trimestriel (janv., avril, juillet, oct.)
Prêt à terme AF	1.402,3	1.402,3	—	31 janvier 2025	Flottant LIBOR un mois (0% seuil) + 3,00%	Trimestriel (mars, juin, sep., dec.)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	—	400,0	30 juin 2023	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Pas applicable
Facilité de crédit renouvelable Z	120,0	—	120,0	30 juin 2018	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,25%	Pas applicable
Autorisation de découvert	25,0	—	25,0	31 décembre 2017	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
Senior Secured Fixed Rate Notes						
450 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2022	450,0	450,0	—	15 août 2022	Fixe 6,25%	Bi-annuel (février et août)
250 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2024	250,0	250,0	—	15 août 2024	Fixe 6,75%	Bi-annuel (février et août)
530 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2027	530,0	530,0	—	15 juillet 2027	Fixe 4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Montant total nominal	4.777,3	4.232,3	545,0			

SOLDE DE TRÉSORERIE ET DISPONIBILITÉ DES MOYENS

Au 31 mars 2017, nous détenons 71,3 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie contre 99,2 millions € au 31 décembre 2016. Pour minimiser le risque lié à la concentration des contreparties, nos équivalents de trésorerie, certificats de dépôt et SICAV monétaires ont été placés auprès d'institutions financières européennes et américaines de premier ordre. La diminution marquée de notre solde de trésorerie par rapport au 31 décembre 2016 est principalement imputable à des dépenses d'investissements en espèces plus élevées, largement compensées par la croissance de notre trésorerie nette provenant des activités d'exploitation. En outre, nous avons payé 114,3 millions € d'impôts en espèces au 1er trimestre 2017 et utilisé 8,6 millions € pour le rachat d'actions en vertu de notre programme de rachat d'actions 2017, nets des actions propres qui ont été cédées. Nous avons actuellement accès à 400,0 millions € et 120,0 millions € d'engagements disponibles en vertu respectivement de la facilité de crédit renouvelable AG et de la facilité de crédit renouvelable Z, sous réserve du respect des clauses mentionnées ci-dessous. En outre, nous avons conclu une autorisation de découvert de 25,0 millions € en septembre 2016, permettant une gestion plus stricte des soldes de trésorerie restant dus.

RATIO DE DETTE NETTE

A compter du 31 mars 2017, le solde de nos emprunts et le solde de trésorerie - comme définie dans notre Senior Credit Facility changé en 2015 - ont entraîné un ratio de dette nette/EBITDA sur une base annualisée de 3,5x (31 décembre 2016 : 3,5 x). Comme définie dans notre Senior Credit Facility changé en 2015, notre EBITDA reflète certaines synergies non réalisées dans le cadre de l'acquisition de BASE. Au 31 mars 2017, notre ratio de dette nette ne reflétait pas l'impact de la proposition de reprise des activités d'Altice en Belgique et au Luxembourg (« SFR BeLux ») qui est en attente d'approbation réglementaire. Notre ratio de levier financier net actuel est considérablement en deçà du covenant de 6,0x et du test de disponibilité de 5,0x.

2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissements à imputer ont atteint 125,5 millions € pour les trois premiers mois de 2017, ce qui représente environ 20 % de nos revenus contre environ 34 % pour les trois premiers mois de 2016. Nos dépenses d'investissements à imputer pour les trois premiers mois de 2016 reflétaient la comptabilisation des droits de retransmission non exclusifs de la Jupiler Pro League pour la saison actuelle 2016-2017, qui constituera la dernière saison relevant du contrat actuel, et l'extension de l'exclusivité des droits de retransmission de la première division britannique pour les trois prochaines saisons, à compter de la saison 2016-2017. Conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'UE, ces droits de retransmission ont été capitalisés comme immobilisations incorporelles et seront amortis au prorata au fur et à mesure que la saison progresse. Au 1er trimestre 2017, nous n'avons pas comptabilisé de droits de retransmission du football, car les enchères sont encore en cours pour la Jupiler Pro League. Si l'on exclut ces droits de retransmission, nos dépenses d'investissements à imputer représentaient environ 17 % de nos revenus pour les trois premiers mois de 2016.

Avec un montant de 8,3 millions €, les dépenses d'investissements relatives aux boîtiers décodeurs pour les trois premiers mois de 2017 sont restées globalement stables par rapport au 1er trimestre de l'année dernière, et représentaient environ 7 % de la totalité de nos dépenses d'investissements à imputer.

Les dépenses d'investissements pour les installations clients s'élevaient à 15,8 millions € pour les trois premiers mois de 2017 ou environ 13 % de la totalité des dépenses d'investissements à imputer, contre 17,8 millions € au 1er trimestre de l'année dernière. La diminution de 11 % en glissement annuel de nos dépenses d'investissements liées aux installations clients reflétait une proportion plus élevée d'auto-installations chez les nouveaux clients et une efficacité accrue de nos processus d'installation.

Les dépenses d'investissements à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 51,6 millions € pour les trois premiers mois de 2017, et représentaient environ 41 % de la totalité des dépenses d'investissements à imputer. L'augmentation de 61 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent reflétait les effets de l'acquisition de BASE et le début de notre programme de mise à niveau du réseau de l'accès radio mobile ("RAN") à la fin du 3e trimestre 2016. Après le rachat de BASE en février 2016, nous avons l'intention d'investir jusqu'à 250,0 millions € dans la modernisation du réseau mobile dont nous avons fait l'acquisition, y compris (i) la mise à niveau d'environ 2.800 macrosites équipés des dernières technologies, (ii) le déploiement de 800 à 1000 nouveaux sites mobiles dans toute la Belgique, et (iii) des investissements ciblés dans le raccordement à la fibre optique pour la grande majorité de nos macrosites actuels et futurs. En outre, les dépenses supérieures par rapport à l'exercice précédent ont été également entraînées par des investissements plus élevés dans notre réseau HFC dans le cadre de notre programme d'investissement réseau de 500,0 millions € sur cinq ans « Grands travaux du Réseau » qui devrait se terminer mi-2019.

Le reste de nos dépenses d'investissements à imputer ont inclus des rénovations et remplacements de matériel de réseau, des coûts d'acquisition de contenu sportif et des investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes informatiques. Ces montants ont atteint 49,8 millions € pour les trois premiers mois de 2017, contre 130,3 millions € pour les trois premiers mois de 2016, et ont été impactés par la comptabilisation des droits de retransmission du football susmentionnés au 1er trimestre 2016.

Ceci implique qu'environ 61 % de nos dépenses d'investissements à imputer pour les trois premiers mois de 2017 ont été évolutives et liées à la croissance du nombre de nos abonnés, à l'exclusion des droits de retransmission du football susmentionnés. Nous allons continuer à surveiller étroitement nos dépenses d'investissements pour garantir qu'elles entraînent des rendements supplémentaires.

3 Perspectives et informations complémentaires

3.1 Perspectives

Après avoir réalisé, aux trois premiers mois de 2017, une hausse de revenus remaniée globalement stable ainsi qu'une croissance de l'Adjusted EBITDA remaniée de 6 %, nous sommes en voie de réaliser nos prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2017, telles qu'elles avaient été présentées le 16 février 2017. En 2017, nous nous attendons à ce que la croissance de notre chiffre d'affaires soit fortement impactée par des vents contraires réglementaires ainsi que par les défis structurels incessants qui pèsent sur les activités mobiles que nous avons acquises, ce qui devrait être contrebalancé par une croissance solide et soutenue dans les domaines de la connectivité et du divertissement ainsi que de nos activités B2B. En raison des impacts réglementaires évoqués ci-dessus, nous prévoyons des revenus stables en 2017 sur une base remaniée. Sans ces impacts négatifs, nous estimons que la croissance remaniée de nos revenus pour 2017 aurait été beaucoup plus élevée.

Dans ce contexte réglementaire, nous projetons pour l'ensemble de l'exercice 2017 une solide croissance de l'Adjusted EBITDA^(a) vers le milieu d'une fourchette de croissance à un chiffre, et ce, sous l'impulsion (i) de meilleures synergies résultant du rachat de BASE, en particulier sur le plan des économies liées aux MVNO, (ii) de la diminution des coûts d'intégration par rapport à l'année dernière et (iii) d'une maîtrise plus rigoureuse des coûts puisque nous allons continuer à nous focaliser sur une gestion plus stricte de nos dépenses externes. Ce faisant, nous sommes en bonne voie pour réaliser notre objectif à moyen terme communiqué précédemment, à savoir un Adjusted EBITDA^(a) CAGR de 5 à 7 % sur la période 2015-2018.

Du côté des investissements, nous constatons que les dépenses d'investissements à imputer (hors droits de retransmission du football) représentent environ 24 % de nos revenus, ce qui s'explique par des investissements temporairement plus élevés dans notre infrastructure mobile, lesquels devraient être en grande partie achevés mi-2018. Sans tenir compte des investissements prévus dans la modernisation de notre réseau mobile, les investissements à imputer équivaldraient plutôt à 20 % des revenus.

Enfin, nous prévoyons une solide augmentation de notre Adjusted Free Cash Flow^(c) de l'ordre de 350,0 à 375,0 millions € grâce à une contribution plus élevée de notre plateforme de financement des achats, comme indiqué précédemment, au paiement d'intérêts débiteurs moins élevés par rapport à l'année passée suite aux opérations de refinancement de novembre 2016, et à l'absence de frais de pointage, en partie contrebalancée par le paiement d'impôts en espèces plus élevés.

Tableau 3: Prévisions pour l'exercice 2017

	Prévisions 2017
Revenus (sur base remaniée)	Stable
Croissance de l'Adjusted EBITDA ^(a) (sur base remaniée)	Mi-chiffre
Dépenses d'investissement à imputer, en tant que % des revenus	Aux alentours de 24% ^(b)
Adjusted Free Cash Flow ^(c)	350.0 à 375.0 millions € ^(d)

(a) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2017, et notre Adjusted EBITDA CAGR pour la période 2015-2018, et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(b) Y exclus la comptabilisation des droits de diffusion pour le football belge.

(c) Le rapprochement entre notre Adjusted Free Cash Flow pour l'exercice 2017 et un critère EU IFRS n'est pas disponible comme tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions et comme certains éléments peuvent varier d'une manière considérable d'une période à une autre.

(d) En supposant que le paiement de l'impôt dû sur l'exercice 2016 ne se produira pas avant le début de 2018.

3.2 Rémunération des actionnaires

Pour 2017, le conseil d'administration a approuvé un programme de rachat d'actions à hauteur de 60 millions € (le « programme de rachat d'actions 2017 »), en vigueur depuis le 16 février 2017. Ce programme autorise Telenet à racheter occasionnellement ses actions ordinaires, jusqu'à un maximum de 1 100 000 actions, pour un montant maximal de 60 millions € au cours d'une période de six (6) mois. Ces rachats d'actions sont réalisés selon les conditions approuvées par l'assemblée générale extraordinaire de la société du 30 avril 2014. Au 31 mars 2017, un total de 307 903 actions avaient été rachetées par un intermédiaire pour un montant total de 16,7 millions d'euros.

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

3.3 Événement survenu après la date du bilan

Nouvelle syndication de Term Loan sur 9 ans de 1,33 milliards d'euros et sur 8,25 ans de 1,8 milliards de dollars US

Le 4 avril 2017, Telenet Group Holding NV ("Telenet" ou la "Société") annonce la syndication d'un nouveau Term Loan Facility pour un montant de 1,33 milliards d'euros (« Facilité AH ») et d'un nouveau Term Loan Facility pour un montant de 1,8 milliards de dollars US (« Facilité AI ») dont le terme expirera respectivement le 31 mars 2026 et le 30 juin 2025. La Facilité AH est assortie d'une marge de 3,0% au-dessus de l'EURIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75%. La Facilité AI est assortie d'une marge de 2,75% au-dessus du LIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75%.

Le Groupe Telenet a l'intention d'utiliser le produit net de ces facilités pour le remboursement anticipé total des facilités de crédit suivantes en vertu du Senior Credit Facility de Telenet, tel qu'amendé en 2015 : (i) la Facilité AE (1,6 milliards d'euros dont le terme expirera en janvier 2025, EURIBOR +3,25%, plancher de 0%), et (ii) la Facilité AF (1,5 milliards de dollars US dont le terme expirera en janvier 2025, LIBOR +3,00%, plancher de 0%). Au travers de cette opération, la Société est parvenue à allonger la maturité moyenne de sa dette de 8 ans à la fin de décembre 2016 à 8,6 ans post-refinancement à des conditions de marché attractives, tout en assurant une flexibilité accrue de ses engagements à l'avenir.

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

Pour la période de trois mois se terminant le 31 mars	2017	2016	Variation %
Services d'abonnement			
Maisons raccordables - Réseau Combiné ⁽¹³⁾	2.996.700	2.953.500	1 %
Télévision câblée			
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	268.700	322.300	(17)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.727.600	1.718.800	1 %
Total télévision câblée	1.996.300	2.041.100	(2)%
Internet haut débit			
Internet haut débit résidentiel	1.477.300	1.437.700	3 %
Internet haut débit professionnel	130.800	139.600	(6)%
Total internet haut débit ⁽⁸⁾	1.608.100	1.577.300	2 %
Téléphonie fixe			
Téléphonie fixe résidentiel	1.164.600	1.170.900	(1)%
Téléphonie fixe professionnel	93.600	63.300	48 %
Total téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.258.200	1.234.200	2 %
Unités génératrices totales de revenus ⁽¹⁴⁾	4.862.600	4.852.600	— %
Taux d'attrition ⁽¹⁵⁾			
Télévision câblée	9,7%	8,7%	
Internet haut débit	9,1%	8,3%	
Téléphonie fixe	10,6%	9,2%	
Relation client			
Clients triple play	1.137.600	1.109.000	3 %
Total relations client ⁽¹¹⁾	2.134.200	2.163.800	(1) %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,28	2,24	2 %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	54,4	52,3	4 %

Pour la période de trois mois se terminant le 31 mars	2017	2016	Variation %
Services mobiles			
Téléphonie mobile			
Postpayé	2.154.100	1.998.100	8 %
Prepayé	683.400	1.018.500	(33) %
Téléphonie mobile	2.837.500	3.016.600	(6)%

Remarque: Notre nombre d'abonnés prépayés au 31 mars 2017 reflète l'impact de la vente d'Ortel à Lycamobile le 1 mars 2017. Ainsi, 157.900 abonnés prépayés ont été retirés de notre nombre d'abonnés externes.

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		
	2017	2016	Variation %
Résultat de la période			
Produits	616,0	552,5	11%
Charges			
Coût des services fournis	(387,5)	(316,7)	22%
Bénéfice brut	228,5	235,8	(3%)
Coûts commerciaux et administratifs	(116,0)	(103,2)	12%
Bénéfice opérationnel	112,5	132,6	(15%)
Produits financiers	35,3	0,3	N.M.
Produit d'intérêt et de change nets	20,1	0,3	N.M.
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	15,2	—	—%
Charges financières	(57,2)	(119,2)	(52%)
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(57,2)	(59,9)	(5%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	—	(59,3)	(100%)
Charges financières nettes	(21,9)	(118,9)	(82%)
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	(1,8)	(2,2)	(18%)
Bénéfice avant impôts	88,8	11,5	672%
Charges d'impôts	(23,0)	(20,1)	14%
Résultat net (perte) de la période	65,8	(8,6)	N.M.
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres			
Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat			
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	—	—	—%
Résultat global (perte) de la période	65,8	(8,6)	N.M.
Résultat imputable aux :	65,8	(8,6)	N.M.
Propriétaires de la Société	63,6	(8,6)	N.M.
Intérêts minoritaires	2,2	—	—%
Résultat global de la période, imputable aux :	65,8	(8,6)	N.M.
Propriétaires de la Société	63,6	(8,6)	N.M.
Intérêts minoritaires	2,2	—	—%

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

Pour la période de trois mois se terminant au

31 mars

	2017	2016	Variation %
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	115.483.364	116.421.952	
Bénéfice (perte) ordinaire par action en €	0,55	(0,07)	
Bénéfice (perte) dilué par action en €	0,55	(0,07)	
Produits par nature			
Produits des abonnements:			
Télévision câblée	141,0	141,1	—%
Internet haut débit	148,0	139,9	6%
Téléphonie fixe	60,4	59,7	1%
Produits des abonnements liés au câble	349,4	340,7	3%
Téléphonie mobile	133,9	99,8	34%
Total des produits des abonnements	483,3	440,5	10%
Services aux entreprises	33,9	30,9	10%
Autres	98,8	81,1	22%
Total des produits	616,0	552,5	11%
Charges par nature			
Coûts d'exploitation du réseau	(49,1)	(33,8)	45%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnection et autres)	(149,1)	(136,9)	9%
Frais de personnel	(63,9)	(56,8)	13%
Coûts des ventes et frais de marketing	(18,9)	(23,6)	(20%)
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(10,4)	(7,2)	44%
Autres coûts indirects	(35,2)	(32,1)	10%
Coûts de restructuration	—	0,2	(100%)
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,4)	(1,1)	(64%)
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(4,4)	(1,1)	300%
Amortissements et dépréciations	(110,0)	(80,6)	36%
Amortissements	(42,6)	(32,2)	32%
Amortissements sur droits de diffusion	(18,0)	(15,1)	19%
Perte sur la vente des filiales	(1,5)	0,4	(475%)
Total des charges	(503,5)	(419,9)	20%

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		
	31 mars		
	2017	2016	Variation %
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles			
Bénéfice (perte) de la période	65,8	(8,6)	N.M.
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	172,1	127,5	35%
Variation des fonds de roulement et autres	12,5	(40,9)	N.M.
Impôts sur le résultat	23,0	20,1	14%
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	37,1	59,6	(38%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(15,2)	59,3	N.M.
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(63,7)	(85,0)	(25%)
Impôts payés	(114,3)	(87,0)	31%
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	117,3	45,0	161%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles	(99,6)	(67,8)	47%
Acquisition d'actifs incorporels	(45,8)	(45,5)	1%
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(0,6)	(1.180,6)	(100%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	0,8	2,6	(69%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	(0,1)	(0,1)	—%
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	0,1	0,1	—%
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(145,2)	(1.291,3)	(89%)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Produits de la levée de prêts et emprunts	16,5	1.217,0	(99%)
Rachat d'actions propres	(20,0)	(20,0)	—%
Vente d'actions propres	11,4	—	—%
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(0,3)	(14,0)	(98%)
Autres (y inclus engagements de leasing)	(7,6)	(4,0)	90%
Flux net de trésorerie générés par les activités de financement	—	1.179,0	(100%)
Diminution nette de trésorerie et équivalents de			
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	99,2	277,3	(64%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	71,3	210,0	(66%)
Diminution nette de trésorerie et équivalents	(27,9)	(67,3)	(59%)

(en millions €)

Pour la période de trois
mois se terminant au
31 mars

	2017	2016	Variation %
Adjusted Free Cash Flow			
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	117,3	45,0	161%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	—	2,9	(100%)
Coûts financés par un intermédiaire	16,5	—	—%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(99,6)	(67,8)	47%
Acquisition d'actifs incorporels	(45,8)	(45,5)	1%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,5)	(0,4)	25%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(3,8)	(3,3)	15%
Adjusted Free Cash Flow	(15,9)	(69,1)	N.M.

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	31 mars 2017	31 mars 2017	Variation
Actif			
Actifs non courants :			
Immobilisations corporelles	2.025,4	2.046,8	(21,4)
Goodwill	1.540,9	1.540,9	—
Autres immobilisations incorporelles	682,3	709,2	(26,9)
Actifs d'impôt différé	167,4	135,5	31,9
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	25,3	27,4	(2,1)
Autres investissements	2,3	1,8	0,5
Instruments financiers dérivés	53,1	49,7	3,4
Créances commerciales	5,2	4,8	0,4
Autres actifs	17,6	16,5	1,1
Total des actifs non courants	4.519,5	4.532,6	(13,1)
Actifs courants :			
Stocks	27,1	21,7	5,4
Créances commerciales	197,9	206,0	(8,1)
Autres actifs courants	145,3	125,2	20,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	71,3	99,2	(27,9)
Instruments financiers dérivés	24,1	22,8	1,3
Total des actifs courants	465,7	474,9	(9,2)
Total des actifs	4.985,2	5.007,5	(22,3)
Capitaux propres et passifs			
Capitaux propres :			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	966,6	966,1	0,5
Perte reportée	(2.130,0)	(2.190,1)	60,1
Réévaluations	(14,8)	(14,8)	—
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société	(1.165,4)	(1.226,0)	60,6
Intérêts minoritaires	20,5	18,4	2,1
Total des capitaux propres	(1.144,9)	(1.207,6)	62,7
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financiers	4.631,6	4.642,5	(10,9)
Instruments financiers dérivés	83,4	94,7	(11,3)
Produits différés	0,6	0,7	(0,1)
Passifs d'impôt différé	164,7	166,0	(1,3)
Autres dettes	111,1	94,6	16,5
Total des passifs non courants	4.991,4	4.998,5	(7,1)
Passifs courants			
Emprunts et autres passifs financiers	162,9	139,4	23,5
Dettes fournisseurs	194,6	182,3	12,3
Charges à imputer et autres passifs courants	513,1	559,2	(46,1)
Produits différés	98,3	101,7	(3,4)
Instruments financiers dérivés	19,3	16,0	3,3
Passif d'impôt courant	150,5	218,0	(67,5)
Total des passifs courants	1.138,7	1.216,6	(77,9)
Total des passifs	6.130,1	6.215,1	(85,0)
Total des capitaux propres et des passifs	4.985,2	5.007,5	(22,3)

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2017, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant les produits et l'Adjusted EBITDA de BASE avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2016 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2017 (BASE est entièrement consolidée depuis le 11 février 2016). Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois mois se terminant au 31 mars 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous 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. En outre, les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois mois se terminant le 31 mars 2017 et pour les trois mois se terminant le 31 mars 2016 reflètent la vente d'Ortel à Lycamobile le 1 mars 2017 et l'arrêt de certains produits fixe chez BASE. Les chiffres de croissance 'rebased' sont présentés en tant que base pour l'évaluation des chiffres de croissance sur une base comparable, et non en tant que critère pour nos résultats financiers pro forma.
- (2) Dans les contrats '**Choose Your Device**', qui incluent des contrats séparés pour le smartphone et le temps de connexion ('airtime'), Telenet reprend en principe, à la livraison du smartphone, le prix de vente dans les 'Autres produits', que le smartphone ait déjà été payé ou qu'il soit payé à tempérament. Les revenus liés au temps de connexion sont repris dans les produits provenant des abonnements de téléphonie mobile. Avant le lancement du programme 'Choose Your Device' en juillet 2015, les smartphones étaient généralement proposés aux clients sur une base subsidiée. En conséquence, les revenus provenant du smartphone étaient uniquement comptabilisés en aval pour le montant perçu lors de la vente, et les montants mensuels reçus tant pour le smartphone que pour le temps de connexion étaient repris sur la durée du contrat dans les produits provenant des abonnements de téléphonie mobile. Les frais de smartphone liés au programme 'Choose Your Device' sont passés en charge au moment de la vente.
- (3) **L'EBITDA** est défini comme étant le bénéfice avant les charges financières nettes, la part dans le résultat des participations consolidées par mise en équivalence, les impôts sur le résultat, les amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles et les dépréciations. **L'Adjusted EBITDA** est défini comme étant l'EBITDA avant les rémunérations à base d'actions et les coûts de restructuration et avant les charges et produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements, réussis ou non. Les charges ou produits opérationnels liés à des acquisitions ou des désinvestissements comprennent (i) les bénéfices et pertes sur la cession d'actifs immobilisés, (ii) les frais de due diligence, coûts juridiques, frais de conseil et autres frais de tiers qui se rapportent directement aux efforts de la Société en vue d'acquérir ou de céder un intérêt de contrôle dans des entreprises et (iii) les autres éléments en rapport avec l'acquisition, comme les gains et les pertes sur le règlement d'une contrepartie conditionnelle. L'Adjusted EBITDA est utilisé par la direction en tant que critère supplémentaire pour les performances sous-jacentes de la Société et ne peut être utilisé en remplacement des critères IFRS-UE qui donnent une indication des performances de la Société, mais doit être utilisé en association avec le critère IFRS-UE le plus directement comparable. Le Tableau 1 à la page 11 établit la correspondance entre ce critère et le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (4) Nous entendons par '**dépenses d'investissement à imputer**' les investissements en immobilisations corporelles et incorporelles, y compris les investissements dans le cadre de contrats de location-financement et autres contrats de financement, tels qu'ils sont présentés sur une base d'imputation dans l'état consolidé de la position financière de la Société.
- (5) Il faut entendre par '**Adjusted Free Cash Flow**' le flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles poursuivies de la Société, plus (i) les paiements en numéraire de dépenses de tiers directement liées aux acquisitions et désinvestissements réussis ou non et (ii) les coûts financés par un tiers, moins (i) les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles des activités opérationnelles poursuivies de la Société, (ii) les remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs, (iii) les remboursements en capital sur les contrats de location-financement (à l'exception des contrats liés au réseau qui ont été repris à la suite d'acquisitions) et (iv) les remboursements en capital sur les contrats de location supplémentaires liés aux réseaux suite à une acquisition, tels que repris, dans chaque cas, dans le tableau des flux de trésorerie consolidé de la Société. Le flux de trésorerie disponible est utilisé par la direction en tant que critère supplémentaire pour la capacité de la Société de rembourser ses dettes et de financer de nouvelles opportunités d'investissement et ne peut être utilisé en remplacement des critères IFRS-UE qui donnent une indication des performances de la Société, mais doit être utilisé en association avec le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (6) Un **abonné à la télédistribution de base** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui, via un signal vidéo analogique ou numérique sur le Réseau Combiné, reçoit le service vidéo de Telenet sans abonnement à un service mensuel récurrent nécessitant l'usage d'une technologie d'encryptage. La technologie d'encryptage comprend les smart cards et autres technologies intégrées ou virtuelles utilisées par Telenet pour fournir son offre de services améliorée. Telenet compte les unités génératrices de revenus sur la base du nombre d'immeubles. Un abonné avec plusieurs raccordements dans un même immeuble est donc comptabilisé comme une seule unité génératrice de revenus. Un abonné avec deux maisons qui a, pour chacune de ces maisons, un abonnement au service de télévision câblée de Telenet, est comptabilisé comme deux unités génératrices de revenus.
- (7) Un **abonné à la télévision Premium** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui, via un signal vidéo numérique sur le Réseau Combiné, reçoit le service de télévision câblée de Telenet sur la base d'un abonnement à un service mensuel récurrent nécessitant l'usage d'une technologie d'encryptage. Les abonnés à la télévision Premium sont comptés sur la base du nombre d'immeubles. Ainsi, un abonné qui dispose d'un ou plusieurs boîtiers décodeurs et qui reçoit le service de télévision câblée de Telenet dans un seul et même immeuble est en principe compté comme un seul abonné. Un abonné à la télévision Premium n'est pas compté parmi les abonnés à la télédistribution de base. À mesure que des clients Telenet passent de l'offre de base à l'offre Premium de télévision par câble, Telenet fait état d'une diminution du nombre d'abonnés à l'offre de base équivalente à l'augmentation du nombre d'abonnés à l'offre Premium.

- (8) Un **abonné internet** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui reçoit des services internet sur le Réseau Combiné.
- (9) Un **abonné à la téléphonie fixe** est une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial qui reçoit des services de téléphonie fixe sur le Réseau Combiné. Les abonnés à la téléphonie fixe n'incluent aucun abonné à la téléphonie mobile.
- (10) Le nombre d'**abonnés à la téléphonie mobile** représente le nombre de cartes SIM actives qui sont en usage, et non le nombre de services fournis. Si par exemple un abonné à la téléphonie mobile dispose à la fois d'un plan data et d'un plan vocal pour un smartphone, cette personne est considérée comme un seul abonné à la téléphonie mobile. Un abonné avec un plan vocal et un plan data pour un smartphone et un plan data pour un ordinateur portable (via un dongle) est cependant compté comme deux abonnés à la téléphonie mobile. Après 90 jours d'inactivité, les clients qui ne paient aucun montant mensuel récurrent ne sont plus repris dans le nombre des abonnés à la téléphonie mobile.
- (11) Une **relation client** est un client qui reçoit au moins un des services télé, internet ou téléphonie fixe de Telenet et que Telenet compte comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la quantité de services auxquels il est abonné. Les relations clients sont en principe comptées sur la base du nombre d'immeubles. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est en principe comptée comme deux relations clients. Telenet ne compte pas comme relations clients les clients qui utilisent uniquement les services de téléphonie mobile de Telenet.
- (12) Le **revenu moyen par relation client** fait référence aux revenus mensuels moyens provenant des abonnements par relation client moyenne et est calculé en divisant les revenus mensuels moyens provenant des abonnements (hors revenus de la téléphonie mobile, services aux entreprises, interconnexion, redevances de transport et distribution, vente de smartphones et frais d'installation) pour la période en question, par le nombre moyen de relations clients au début et à la fin de la période.
- (13) Les **maisons raccordables** sont les habitations, unités d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou unités dans un immeuble commercial qui peuvent, sans extension matérielle de la centrale de distribution, être raccordées au Réseau Combiné. Le nombre de maisons raccordables est basé sur les données du recensement, lesquelles peuvent changer en fonction des révisions de ces données ou sur la base de nouveaux résultats de recensement.
- (14) Une **unité génératrice de revenus** est un abonné individuel à la télédistribution de base, un abonné individuel à la télévision Premium, un abonné internet individuel ou un abonné individuel à la téléphonie fixe. Une habitation, une unité d'habitation dans un immeuble comptant plusieurs unités d'habitation ou une unité dans un immeuble commercial peut inclure une ou plusieurs unités génératrices de revenus. Si par exemple un client particulier est abonné à l'offre Premium de télévision par câble de Telenet, au service de téléphonie fixe et à l'internet haut débit, ce client représente trois unités génératrices de revenus. Le nombre total d'unités génératrices de revenus est la somme du nombre d'abonnés à la télédistribution de base, à la télévision Premium, à l'internet et à la téléphonie fixe. Le nombre d'unités génératrices de revenus est compté, d'une manière générale, sur la base du nombre d'immeubles, de sorte que pour un service déterminé, un immeuble déterminé ne soit pas compté comme étant plus d'une unité génératrice de revenus. Si une personne reçoit des services Telenet dans deux immeubles (p. ex. dans sa maison principale et dans une résidence de vacances), cette personne est par contre comptée comme deux unités génératrices de revenus pour le service en question. Chaque service câble, internet ou téléphonie fixe inclus dans un pack de produits est compté comme une unité génératrice de revenus, quelle que soit la nature de la remise pack ou de la promotion éventuelle. Les abonnés non payants sont comptés comme des abonnés pendant la période au cours de laquelle ils reçoivent un service gratuit par le biais d'une promotion. Certains de ces abonnés renoncent au terme de cette période gratuite. Les services qui sont offerts gratuitement de manière prolongée (p. ex. aux VIP ou aux travailleurs) ne sont, en principe, pas comptés comme unités génératrices de revenus. Les abonnements aux services de téléphonie mobile ne sont pas repris dans le nombre d'unités génératrices de revenus communiqué à l'extérieur.
- (15) Le **taux d'attrition** représente le pourcentage de clients qui résilient leur abonnement. La moyenne mobile annuelle est calculée en divisant le nombre de désabonnements au cours des 12 derniers mois par le nombre moyen de relations clients. Pour le calcul du taux d'attrition, on considère qu'il y a eu désabonnement dès lors que le client ne reçoit plus aucun service de la part de Telenet et doit restituer le matériel de Telenet. Le passage partiel vers un produit inférieur, ce qui est généralement appliqué pour encourager les clients à payer une facture en souffrance afin d'éviter qu'il soit mis fin à tous les services, n'est pas considéré comme un désabonnement dans le calcul du taux d'attrition de Telenet. De même, les clients qui déménagent à l'intérieur de la zone câblée de Telenet et les clients qui passent à des services supérieurs ou inférieurs ne sont pas considérés comme des désabonnements dans le calcul du taux d'attrition.
- (16) Le calcul du **revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile** ne prenant pas en compte les revenus d'interconnexion, concerne le revenu mensuel moyen provenant de la téléphonie mobile par abonné actif à la téléphonie mobile et est obtenu en divisant les revenus mensuels moyens provenant de la téléphonie mobile (hors frais d'activation, produits de la vente de smartphones et frais de mise en demeure) pour une période déterminée par le nombre moyen d'abonnés actifs à la téléphonie mobile au début et à la fin de la période. Pour le calcul du revenu moyen par abonné à la téléphonie mobile prenant en compte les revenus d'interconnexion, on ajoute au numérateur, dans le calcul ci-dessus, le montant des revenus d'interconnexion au cours de la période.
- (17) Le **ratio de dette nette** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2015 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 jusqu'à un montant maximum de 195,0 millions €, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes – Telenet donnera, le 27 avril 2017 à 18:30 h (heures de Bruxelles), une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

Contacts

Relations avec les investisseurs:	Rob Goyens	rob.goyens@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 333 054
Relations presse et médias:	Stefan Coenjaerts	stefan.coenjaerts@telenetgroup.be	Téléphone: +32 15 335 006

À propos de Telenet – En tant que fournisseur belge de services de divertissement et de télécommunications, Telenet Group est constamment à la recherche de l'excellence pour ses clients au sein du monde numérique. Sous la marque Telenet, l'entreprise fournit des services de télévision numérique, d'Internet à haut débit et de téléphonies fixe et mobile, destinés au segment résidentiel en Flandre et à Bruxelles. Telenet Group offre également des services de téléphonie mobile sous la marque BASE à l'échelle de la Belgique. Le département Telenet Business propose quant à lui des solutions de connectivité, d'hébergement et de sécurité aux marchés professionnels belge et luxembourgeois. Plus de 3.000 collaborateurs ont un objectif commun: rendre la vie et le travail plus facile et plus agréable. Telenet Group fait partie de Telenet Group Holding SA et est coté sur Euronext Bruxelles sous le symbole boursier TNET. Pour plus d'informations, visitez www.telenet.be. 57 % des actions de Telenet sont détenues par Liberty Global, le plus grand leader mondial de la TV et le plus grand fournisseur d'Internet haut-débit, qui investit, innove et mobilise des personnes dans plus de 30 pays en Europe, Amérique Latine et dans les Caraïbes afin de tirer le meilleur parti de la révolution numérique.

Informations complémentaires – Des informations complémentaires concernant Telenet et ses produits peuvent être obtenues sur son site web <http://www.telenet.be>. D'autres informations relatives aux données opérationnelles et financières figurant dans le présent document peuvent être téléchargées dans la partie du site destinée aux investisseurs. Le rapport annuel consolidé 2016 de Telenet ainsi que les états financiers consolidés non audités et des présentations liées aux résultats financiers de la période de trois mois se terminant le 31 mars 2017 peuvent être consultés dans la partie du site de Telenet destinée aux investisseurs (<http://investors.telenet.be>).

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

Information financière – Les états financiers consolidés de Telenet Group Holding de et pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2016 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société.

Critères non-GAAP – 'Adjusted EBITDA' et 'Adjusted Free Cash Flow' sont des critères non-GAAP au sens de la 'Regulation G' de la Securities and Exchange Commission américaine. Pour les définitions et les rapprochements y afférents, nous renvoyons à la partie 'Investor Relations' sur le site internet de Liberty Global plc (<http://www.libertyglobal.com/>). Liberty Global plc est l'actionnaire de contrôle de la Société.

Ce document a été autorisé à la publication le 27 avril 2017 à 7.00 h, heure de Bruxelles.