



# Résultats financiers S1 2017

**Succès persistant pour nos forfaits convergents tout-en-un « WIGO » : 224.400 abonnés au 30 juin 2017, avec un afflux net de 35.800 abonnés au 2e trimestre 2017 et des offres renouvelées fin juin 2017.**

**EBITDA ajusté de 592,4 millions € au 1er semestre 2017 (+5% en glissement annuel sur une base remaniée), y compris une contribution de deux semaines de SFR BeLux, et un bénéfice net de 76,8 millions €, contre une perte nette de 19,6 millions € au 1er semestre 2016.**

**Prévisions pour l'exercice 2017 confirmées (hors impact de l'acquisition de SFR BeLux), si bien que nous sommes en bonne voie pour réaliser un TCAC de 5 à 7% de l'EBITDA ajusté<sup>(a)</sup> sur la période 2015-2018.**

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

**Bruxelles, 2 août 2017** – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour les six mois se terminant le 30 juin 2017. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

## FAITS MARQUANTS

- Succès persistant pour nos forfaits « WIGO », ce qui se traduit par 224.400 abonnés « WIGO » au 30 juin 2017. Un solide afflux net de 35.800 abonnés « WIGO » au 2e trimestre 2017, alors même que l'environnement hautement concurrentiel a continué à impacter nos résultats opérationnels en termes d'abonnements au câble.
- Accélération de la croissance nette des abonnements mobiles en postpayé au 2e trimestre 2017 (+60.200) soutenue par le succès persistant de nos packs « WIGO » et les offres promotionnelles de BASE. Le nombre total d'abonnés mobiles actifs de 2.838.700 reflète la radiation de 53.300 clients en prépayé non enregistrés de notre liste d'abonnés externes.
- Intégration de BASE en bonne voie, avec déjà plus de la moitié de nos sites macro mis à niveau et la migration continue de clients vers notre réseau nouvellement acquis, ce qui nous place sur de bons rails pour atteindre l'objectif de 220,0 millions € de synergies d'ici 2020.
- Finalisation réussie de l'acquisition SFR BeLux, en étendant notre empreinte à Bruxelles et à certaines parties de la Wallonie et du Luxembourg. SFR BeLux a contribué 1,9 million € et 1,1 million € à nos revenus au 2e trimestre 2017 et au 1er semestre 2017 et EBITDA ajusté depuis la date d'acquisition du 19 juin 2017.
- Des produits<sup>(2)</sup> pour un total de 1.238,3 millions € au 1er semestre 2017 (+5% en glissement annuel), un montant qui reflète (i) la contribution de BASE sur un semestre entier, (ii) l'acquisition de SFR BeLux à la date du 19 juin 2017 et (iii) la vente d'Ortel Mobile NV à Lycamobile au 1er mars 2017. Sur une base remaniée<sup>(1)</sup>, nos produits sont restés globalement stables en glissement annuel au 1er semestre 2017, l'augmentation des abonnements au câble et des revenus B2B étant contrebalancée par une pression constante sur nos activités mobiles, avec notamment une baisse des revenus liés à l'utilisation par abonné, des revenus d'interconnexion et des revenus liés aux smartphones. 622,3 millions € de produits au 2e trimestre 2017, un chiffre en baisse de 1% en données publiées et globalement stable sur une base remaniée, qui inclut une contribution de deux semaines de SFR BeLux.
- Bénéfice net de 76,8 millions € au 1er semestre 2017, contre une perte nette de 19,6 millions € au 1er semestre de l'an dernier. Le bénéfice net du 1er semestre 2017 a été influencé par (i) l'augmentation de l'EBITDA ajusté, telle qu'évoquée ci-après, (ii) un gain de change hors trésorerie de 143,6 millions € sur notre dette libellée en USD, (iii) une perte hors trésorerie de 113,6 millions € sur nos produits dérivés et (iv) une perte de 46,5 millions € sur l'extinction de dettes à la suite de certains refinancements au 2e trimestre 2017.
- EBITDA ajusté<sup>(3)</sup> de 592,4 millions € au 1er semestre 2017, +7% en glissement annuel et +5% en glissement annuel sur une base remaniée, incluant une contribution de deux semaines de SFR BeLux. La croissance de l'EBITDA ajusté a été principalement soutenue par (i) la baisse des coûts liés aux ventes de smartphones et aux subsides, (ii) la baisse des frais de vente et de marketing en raison d'un échelonnement, (iii) la diminution des frais d'intégration et de transformation par rapport à la même période de l'exercice précédent, et (iv) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. EBITDA ajusté de 303,0 millions € au 2e trimestre 2017, +5% en glissement annuel sur une base remaniée malgré le gain non récurrent de 6,0 millions € lié à la conclusion de notre accord Full MVNO avec Orange Belgique au 2e trimestre de l'an dernier.

(a) Nous ne fournissons pas de rapprochement entre notre prévision d'EBITDA ajusté pour 2017 et notre TCAC d'EBITDA ajusté pour 2015-2018 conformément à une mesure EU-IFRS, dans la mesure où tous les éléments du rapprochement ne sont pas évalués dans le cadre de notre processus prévisionnel, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

- Dépenses d'investissement à imputer<sup>(4)</sup> de 279,1 millions € au 1er semestre 2017, soit environ 23% de nos produits. Par rapport au 1er semestre de l'année dernière, nos dépenses d'investissement à imputer reflétaient une hausse des investissements dans le réseau dans le cadre de notre projet de mise à niveau à 1 GHz du réseau HFC et le lancement de notre programme de mise à niveau du réseau mobile.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et liés aux activités de financement ont atteint respectivement 380,7 millions €, 650,4 millions € et 194,5 million € sur le premier semestre 2017. Flux de trésorerie disponibles ajustés<sup>(5)</sup> de 137,1 millions € au 1er semestre 2017, en hausse de 131% en glissement annuel (2e semestre 2017 : 153,0 millions €, +19% en glissement annuel).
- Un peu moins de la moitié du Programme de rachat d'actions 2017 avait été exécuté le 30 juin 2017. Par conséquent, le programme a été prolongé jusqu'à la fin de cette année, engagé à racheter un maximum de 1,1 million d'actions en circulation d'ici la fin de l'année 2017.

Pour la période de six mois se terminant au 30 juin	2017	2016	Variation %
<b>CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)</b>			
Produits <sup>(2)</sup>	1.238,3	1.178,6	5 %
Résultat opérationnel	234,7	271,7	(14)%
Bénéfice (perte) net de la période	76,8	(19,6)	N.M.
Marge bénéfice (perte) net	6,2%	(1,7)%	
Bénéfice (perte) ordinaire par action en €	0,65	(0,17)	N.M.
Bénéfice (perte) dilué par action en €	0,65	(0,17)	N.M.
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	592,4	552,5	7 %
Marge Adjusted EBITDA	47,8%	46,9 %	
Dépenses d'investissement à imputer <sup>(4)</sup>	279,1	303,5	(8)%
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	22,5%	25,8 %	
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	380,7	285,0	34 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(650,4)	(1.406,1)	(54)%
Flux net de trésorerie générés par les activités de financement	194,5	860,0	(77)%
Adjusted Free Cash Flow <sup>(5)</sup>	137,1	59,3	131 %
<b>CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS</b>			
Télévision câblée	2.062.000	2.037.000	1 %
Télédistribution de base <sup>(6)</sup>	265.500	308.900	(14)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.796.500	1.728.100	4 %
Internet haut débit <sup>(8)</sup>	1.668.400	1.586.700	5 %
Téléphonie fixe <sup>(9)</sup>	1.304.000	1.246.500	5 %
Téléphonie mobile <sup>(10)</sup>	2.838.700	3.007.900	(6)%
Postpayé	2.218.600	2.025.800	10 %
Prépayé	620.100	982.100	(37)%
Clients triple play	1.183.300	1.122.400	5 %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,28	2,25	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	54,7	53,0	3 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

*« Telenet a connu un solide premier semestre 2017, durant lequel nous avons jeté les bases d'une croissance rentable et durable tout en continuant à améliorer nos offres aux clients. Fin juin 2017, nous avons lancé notre nouveau pack quadruple play « WIGO » offrant, à prix inchangé, une allocation accrue de données mobiles à partager entre les membres de la famille, permettant ainsi à nos clients de profiter au mieux de leur mode de vie numérique. Nous avons aussi amélioré les performances de notre « Basic Internet » qui offre désormais une vitesse de téléchargement de 50 Mbps. Proposé au prix de 27,8 € par mois (TVA de 21% incluse), notre package « Basic Internet » constitue une offre attrayante, tant au niveau de la Belgique qu'à l'échelle du marché européen. Enfin, nous avons renouvelé nos offres de téléphonie mobile « King » et « Kong ». Nos clients « King », existants comme nouveaux, bénéficieront ainsi de 50% de données en plus à des niveaux de prix inchangés, tandis que notre plan tarifaire « Kong » affiche des prix réduits pour des performances solides en termes de données mobiles.*

*Ces six derniers mois, nous avons aussi continué à investir dans nos infrastructures fixes et mobiles, notre but étant de construire un réseau convergent évolutif afin de pourvoir aux besoins changeants des clients en termes de consommation de données et de connectivité générale. En août 2014, nous avons lancé le « Grote Netwerf », notre programme de modernisation du réseau de 500 millions d'euros visant à renforcer la capacité de fréquence de notre réseau pour la porter de 600 MHz à 1 GHz et atteindre ainsi des vitesses de téléchargement de plus de 1 Gbps dans le futur. Fin juin 2017, un peu plus de la moitié des nœuds de notre réseau HFC avaient été mis à niveau, ce qui nous permet d'envisager raisonnablement un taux de pénétration de 65% d'ici la fin de l'année, l'objectif étant d'achever ce programme d'ici la mi-2019. Sur le plan de la téléphonie mobile, nous nous sommes engagés à investir 250 millions d'euros dans le réseau mobile de BASE que nous avons acquis, ceci dans le but d'améliorer grandement l'expérience client et de profiter des synergies liées au MVNO, dont nous avons fait état précédemment. Fin juin 2017, nous avions mis à niveau un peu plus de la moitié de nos 2.800 sites macro, activant ainsi la migration continue de clients vers notre réseau en parallèle à l'accueil des clients Lycamobile à la suite de l'accord Full MVNO Wholesale annoncé plus tôt dans l'année.*

*En juin 2017, nous avons également clôturé avec succès l'acquisition des anciennes activités belges et luxembourgeoises d'Altice (« SFR BeLux ») à travers lesquelles nous allons étendre notre présence à Bruxelles et prendre pied dans certaines parties de la Wallonie et du Luxembourg. Cette acquisition nous a permis d'accroître de 319.100 le nombre de résidences desservies et d'accueillir 90.800 relations client uniques souscrivant à 190.400 services fixes, pour l'essentiel en Belgique. Cette acquisition étant à présent clôturée, nous allons poursuivre l'intégration avec, entre autres, un investissement de 12 millions d'euros et le lancement du programme « Grote Netwerf » à Bruxelles.*

*Sur le plan opérationnel, la croissance nette du nombre d'abonnés au 2e trimestre 2017 pour l'ensemble des services fixes avancés en téléphonie premium, internet haut débit et téléphonie fixe est restée influencée par l'environnement hautement concurrentiel, ainsi que par les effets de l'accès réglementé au câble et par le fait que le second trimestre est traditionnellement plus faible en termes de ventes. Notre taux de désabonnement annualisé est ainsi plus élevé que l'an dernier pour l'ensemble de nos produits autonomes, mais affiche une légère amélioration par rapport au trimestre précédent. Dans ce contexte, nos offres « WIGO » ont confirmé leur succès, atteignant un total de 224.400 abonnés au 30 juin 2017 (afflux net de 35.800 abonnés au 2e trimestre 2017). Sur les six premiers mois de l'année, l'ARPU par ménage client a atteint près de 55 €, soit une progression de 3 % par rapport au 1er semestre de l'année dernière, une hausse soutenue principalement par (i) la croissance cumulée du « multiple play », (ii) la part croissante des divertissements premium dans notre mix de revenus et (iii) le gain résultant de certaines révisions de prix en février de cette année. Le succès persistant de nos forfaits « WIGO », ajouté à un afflux croissant de clients chez BASE grâce à des offres promotionnelles attrayantes, s'est traduit par un apport net de 60.200 abonnés mobiles en postpayé au 2e trimestre 2017, la barre des 2,2 millions d'abonnés en postpayé étant ainsi franchie. En ce qui concerne le prépayé, nous avons réussi à enregistrer environ 92% de notre base de clients actifs en prépayé pour l'ensemble des canaux de services, ce qui est une belle performance. Suite à l'obligation d'enregistrer les cartes prépayées pour le début du mois de juin 2017, 53.300 cartes SIM non enregistrées ont été rayés de notre liste d'abonnés.*

*D'un point de vue financier, nos résultats du 1er semestre 2017 confirment que nous sommes sur la bonne voie pour réaliser nos prévisions pour l'exercice 2017. Sur les six premiers mois de l'année, nous avons généré un produit de 1,2 milliard d'euros, en hausse de 5 % en données publiées, influencé principalement par l'acquisition de BASE (à compter du 11 février 2016) et de SFR BeLux (à compter du 19 juin 2017), avec pour ce dernier une contribution d'environ 2 millions d'euros à notre produit à partir de la date d'acquisition. Sur une base remaniée, notre produit est resté stable d'une année à l'autre, la forte croissance de nos abonnements au câble et de nos revenus B2B étant contrebalancée par une pression constante sur le segment mobile, avec notamment une baisse des revenus liés à l'interconnexion et*

*aux smartphones et une proportion croissante de remises liées à « WIGO » attribuées à nos revenus de téléphonie mobile. Sur les six premiers mois de 2017, nous avons réalisé un bénéfice net de 77 millions d'euros, contre une perte nette de 20 millions d'euros l'an dernier, l'augmentation des pertes hors trésorerie sur les produits dérivés et l'extinction de dettes à la suite du remboursement volontaire de certaines dettes ayant été plus que compensées par un gain de change hors trésorerie sur notre dette libellée en USD. Sur la même période, nous avons généré un EBITDA ajusté de 592 millions d'euros, en hausse de 7% en données publiées et de 5% sur une base remaniée, montant qui inclut une contribution de 1 million d'euros de SFR BeLux. Par ailleurs, la croissance de l'EBITDA ajusté remanié a été soutenue par (i) la baisse des coûts liés aux ventes de smartphones et aux subsides, (ii) la baisse des frais de vente et de marketing en raison de l'échelonnement de certaines campagnes, (iii) la diminution des frais d'intégration et de transformation par rapport à la même période de l'exercice précédent, et (iv) la maîtrise généralisée de nos frais généraux. Nos dépenses d'investissement à imputer représentaient, au 1er semestre 2017, environ 23% de nos produits et s'élevaient à 279 millions d'euros. Par rapport au 1er semestre de l'an dernier, nos dépenses d'investissement à imputer reflétaient l'augmentation des investissements liés au réseau, comme indiqué ci-dessus. Enfin, nous avons généré au 1er semestre 2017 des flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et liés aux activités de financement de 381 millions d'euros, 650 millions d'euros et 194 millions d'euros respectivement, ceci débouchant sur un total de 140 millions d'euros de flux de trésorerie disponibles ajustés au 1er semestre 2017. Au vu des résultats solides réalisés au premier semestre 2017 et l'intégration de SFR BeLux, nous confirmons nos prévisions pour l'exercice, y compris notre engagement de réaliser une croissance de 5 à 7% de l'EBITDA ajusté sur la période 2015-2018. Nous restons déterminé à offrir aux actionnaires une valeur durable et attractive. En février, nous avons annoncé un programme de rachat d'actions jusqu'à un maximum de 1,1 million d'actions, pour un montant maximal de 60 millions € au cours d'une période de six mois. Au 30 juin 2017, un peu moins que la moitié de ce programme a été effectué. Ainsi, le conseil d'administration a décidé de prolonger la durée jusqu'à la fin de cette année afin de racheter un maximum de 1,1 million d'actions vers la fin de 2017.»*

# 1 Faits marquants sur le plan opérationnel

## CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

**Reclassement des revenus wholesale** : Depuis le 1er trimestre 2017, nous avons modifié la façon de présenter les revenus générés par nos partenaires wholesale fixes et mobiles. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, ces revenus sont comptabilisés sous les autres revenus, alors qu'auparavant, nos revenus de gros mobiles apparaissaient sous les revenus de téléphonie mobile. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications à l'exercice précédent.

**Reclassement des charges liées aux visites sur site pour l'équipement privé d'abonné (« EPA »)** : Au 1<sup>er</sup> trimestre 2017, nous avons modifié la manière de comptabiliser les charges relatives aux visites sur site liées à l'EPA. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, ces charges sont comptabilisées sous les coûts d'exploitation du réseau, alors qu'auparavant, elles étaient reprises dans les services professionnels et la sous-traitance de travaux. Nous avons aussi appliqué rétroactivement ces modifications à l'exercice précédent.

## 1.1 Packs de produits

### VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 30 juin 2017, nous avons fourni à nos 2.212.400 clients uniques 5.034.400 services d'abonnement fixe (« RGU ») dans notre zone de couverture de 3.328.000 résidences desservies. Le nombre de nos résidences desservies ainsi que le nombre d'abonnés uniques et de RGU au 30 juin 2017 reflétaient l'acquisition de SFR BeLux à la date du 19 juin 2017, laquelle nous a permis d'étendre notre couverture à Bruxelles tout en renforçant notre présence dans certaines parties de la Wallonie et du Luxembourg. Ce faisant, notre couverture s'est accrue de 319.100 résidences et nous avons gagné 90.800 relations clients uniques et 190.400 RGU fixes, à savoir 82.200 abonnements vidéo, 60.100 accès à l'internet haut débit et 48.100 abonnements à la téléphonie fixe.

Au niveau produit, en incluant SFR Belux, notre base de RGU se composait de 2.062.000 abonnements vidéo, 1.668.400 accès à l'Internet haut débit et 1.304.000 abonnements à la téléphonie fixe. En outre, environ 87% de nos abonnés vidéo avaient opté pour notre plateforme de télévision premium au 30 juin 2017 et pouvaient ainsi profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, y compris l'accès à un large éventail de chaînes de sport numériques, HD et payantes, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») sur une base transactionnelle et par abonnement et l'accès à notre plate-forme OTT « Yelo Play ». Nous avons achevé le deuxième trimestre 2017 avec un ratio de groupage de 2,28 RGU par client (2e trimestre 2016 : 2,25), environ 53% de nos clients ont souscrit à un produit triple play, environ 21% à un produit double play et environ 26% à un produit single play, avec des opportunités de montée de gamme constantes au sein de la clientèle existante. Au 30 juin 2017, nous avons également servi 2.838.700 clients mobiles actifs par rapport à 3.007.900 au 30 juin 2017, ce qui reflète la vente de notre filiale directe Ortel Mobile NV (« Ortel ») à Lycamobile au 1er mars 2017 et l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017.

Au 2e trimestre 2017, nous avons poursuivi notre stratégie « multiple-play » créatrice de valeur afin que nos clients puissent profiter de tous les avantages de leur mode de vie numérique, tant à domicile qu'en déplacement. Notre forfait convergent tout-en-un pour les familles et les entreprises, « WIGO », que nous avons lancé en juin de l'année dernière, avait atteint 224.400 abonnés au 30 juin 2017. Cela représentait un solide afflux de 35.800 nouveaux abonnés WIGO au 2e trimestre 2017, comparable à celui du premier trimestre, ceci en dépit d'un environnement extrêmement concurrentiel et du fait que les ventes dans notre secteur subissent généralement un tassement au deuxième trimestre. Les trois forfaits résidentiels « WIGO », dont le prix s'étale entre 100,0€ et 140,0€ par mois (TVA de 21% incluse), comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, une connexion Wi-Fi, des appels illimités fixes et mobiles en Belgique et un pot commun de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. À la fin du mois de juin 2017, nous avons encore amélioré notre offre WIGO en augmentant l'allocation de données mobiles sans changement de prix.

### REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT (ARPU)

L'ARPU, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et certains autres types de revenus, a rapporté 54,7€ pour les six premiers mois de 2017, ce qui représente une hausse de 1,7€ - soit +3% - par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Au 2e trimestre 2017, nous avons généré un ARPU de 54,9€, contre 53,4€ un an auparavant (+3% en glissement annuel). La croissance de l'ARPU a été déterminée par (i) une proportion plus élevée d'abonnés « multiple play » dans notre mix client général, (ii) une part plus importante des clients en télévision premium souscrivant à nos services de divertissement de première qualité, (iii) le bénéfice de la majoration sélective des prix sur certains services fixes à partir de la mi-février 2017, et (iv) une légère diminution du nombre total de relations clients uniques en raison d'un environnement extrêmement concurrentiel. Ces effets ont été compensés dans une certaine mesure par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et autres réductions.

## 1.2 Internet haut débit

Au 30 juin 2017, nous servions 1.668.400 abonnés à l'Internet haut débit (+5% en glissement annuel), dont 60.100 abonnés venus s'ajouter à la suite de l'acquisition de SFR BeLux. Au 2e trimestre 2017, 1.400 abonnés nets se sont ajoutés à notre service Internet haut débit, ce qui représente un net ralentissement par rapport au premier trimestre. Ce ralentissement était le résultat d'une forte concurrence dans le marché résidentiel et des tendances saisonnières dans notre secteur, en partie contrebalancées par une solide croissance nette des abonnements dans le segment professionnel grâce au succès persistant de nos offres groupées « FLUO » et « WIGO Business ». Établi à 8,1%, notre taux de désabonnements annualisé est resté plus élevé au 2e trimestre 2017 par rapport au même trimestre de l'exercice précédent (avec 120 points de base), cette hausse reflétant l'environnement extrêmement concurrentiel. Par rapport au premier trimestre 2017, le taux de désabonnements annualisé pour nos services Internet haut débit s'est amélioré de 100 points de base, le premier trimestre 2017 ayant été impacté par l'annonce de certains ajustements tarifaires.

Dans la mesure où les clients s'attendent de plus en plus à profiter d'une connectivité ultrarapide à la maison, au travail ou en déplacement, la connectivité sans faille, y compris le Wi-Fi, reste l'un des piliers de notre stratégie de connectivité. À la 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. À ce jour, nous avons déployé 1,4 million de WiFi Homespots et nous exploitons près de 2.000 WiFi hotspots dans les lieux publics. Grâce à des partenariats avec notre actionnaire majoritaire Liberty Global, certains de ses affiliés et le câblo-opérateur VOO en Wallonie, les clients à l'Internet haut débit des deux opérateurs peuvent utiliser gratuitement les WiFi Homespots sur le réseau de l'une ou l'autre entreprise en Wallonie et dans plusieurs autres pays européens, où le service est assuré par d'autres réseaux de Liberty Global et certains réseaux affiliés. Fin juin 2017, nous avons relevé les vitesses d'envoi et de téléchargement de données de notre produit « Basic Internet ». Proposée au prix de 27,8€ par mois (TVA de 21% incluse) et offrant une vitesse de téléchargement de 50 Mbps, notre offre « Basic Internet » reste l'un des forfaits de base les plus attractifs, tant au niveau de la Belgique qu'à l'échelle du marché européen.

## 1.3 Téléphonie fixe

Au 30 juin 2017, nous servions 1.304.000 abonnés à la téléphonie fixe (+5 % en glissement annuel), dont 48.100 abonnés non organiques supplémentaires provenant de l'acquisition de SFR BeLux. Au 2e trimestre 2017, notre base d'abonnés en téléphonie fixe a connu une légère baisse de 1.500 RGU en raison d'une forte concurrence sur le marché résidentiel et d'un déclin général du marché. Ces mêmes facteurs ont influencé notre taux de désabonnements annualisé, qui a augmenté de 130 points de base par rapport au 2e trimestre 2016 pour s'établir à 9,0 % au 2e trimestre 2017. À l'image du taux de désabonnements annualisé pour le service Internet haut débit, ce taux affichait une amélioration encourageante par rapport au trimestre précédent (baisse de 160 points de base) pour la téléphonie fixe.

## 1.4 Téléphonie mobile

Au 30 juin 2017, nous servions un total de 2.838.700 abonnés mobiles actifs, ce chiffre incluant 2.218.600 abonnés au postpayé dont 4.300 provenant de l'acquisition de SFR BeLux. Le reste des abonnés mobiles reçoit des services prépayés sous la marque BASE et divers contrats de revendeurs de marques différentes, notamment JIM Mobile. Comparativement au même trimestre de l'année précédente, nous avons enregistré une baisse de 6% du nombre total d'abonnés mobiles actifs en raison de la vente d'Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017 et de l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin de cette année. Quelque 157.900 et 53.300 cartes SIM ont ainsi été rayées de notre liste d'abonnés respectivement au 1er et au 2e trimestre 2017.



Au 2e trimestre 2017, nous avons connu un solide afflux net de 60.200 abonnés au postpayé, ce qui représente une accélération notable par rapport aux derniers trimestres. Le résultat net en termes d'abonnés au postpayé est imputable au succès persistant 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 pour les données mobiles. Nos résultats dans le segment prépayé au 2e trimestre 2017 ont subi l'impact de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées, qui a pris effet en juin 2017. Nous sommes parvenus à enregistrer environ 92% de notre base d'abonnés actifs au prépayé pour l'ensemble des canaux et des points de contact client, si bien qu'en chiffres absolus, nous avons enregistré le plus grand nombre d'abonnés au prépayé sur l'ensemble du marché belge. Fin juin 2017, nous avons encore amélioré notre offre mobile sous la marque « Telenet » en renouant avec la simplicité initiale des offres « King » et « Kong ». Ce faisant, nous avons fortement augmenté - sans changement de prix - la limite de données pour nos clients « King », nouveaux comme existants, tout en baissant le prix affiché pour notre offre « Kong » à 25€ par mois (TVA de 21% incluse).

## 1.5 Télévision

### TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Les abonnés à l'ensemble de nos services de télévision de base et premium atteignaient 2.062.000 au 30 juin 2017, ce chiffre incluant un apport non organique de 82.200 abonnés via l'acquisition de SFR BeLux. Sur une base organique, nous avons perdu 15.200 abonnés à la télévision au 2e trimestre 2017. Si notre taux de perte organique a continué de croître au 2e trimestre 2017 par rapport à l'année précédente en raison d'un environnement de plus en plus concurrentiel et des effets liés à la régulation du câble, notre taux de désabonnement à la télévision s'est amélioré en glissement trimestriel. Le taux de perte organique précité ne tient pas compte des migrations vers nos services de télévision premium et représente les clients qui se désabonnent au profit de plateformes de concurrents, comme d'autres fournisseurs de services de télévision numérique, OTT et satellite, ou les clients ayant résilié leur abonnement TV ou ayant quitté la zone couverte par nos services. Compte tenu du taux de pénétration historique de la télévision dans notre zone de couverture, de l'expansion limitée du nombre de foyers raccordables et d'une forte concurrence sur le marché de la télévision nationale, nous prévoyons encore des désabonnements parmi l'ensemble de nos abonnés à la télévision.

### TELEVISION PREMIUM

Au 30 juin 2017, environ 87 % de nos clients en télévision étaient abonnés à nos services de télévision premium et pouvaient ainsi profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche. Cela s'est traduit par 1.796.500 clients en télévision premium au 30 juin 2017, dont 74.700 provenant de l'acquisition de SFR BeLux. Par rapport au 31 mars 2017, nous avons perdu en net 4.700 abonnés à la télévision premium au 2e trimestre 2017 en raison de l'environnement extrêmement concurrentiel. Tous nos abonnés aux services de télévision premium peuvent accéder gratuitement à notre application « Yelo Play », grâce à laquelle ils bénéficient d'une expérience unique en termes de contenu sur plusieurs appareils connectés à leur domicile et en déplacement par le biais de nos WiFi Homespots et Hotspots.

Au 30 juin 2017, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 393.100 clients, soit une augmentation de 19% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, grâce notamment aux promotions temporaires et au réaménagement 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 semestre 2017, nous avons également annoncé notre intention de poursuivre nos investissements dans des contenus locaux prometteurs 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 contenus exclusifs. Et grâce à notre partenariat exclusif avec la chaîne HBO, nous avons récemment diffusé la troisième saison de « Twin Peaks » sur notre plateforme de divertissement, ainsi que le début de la septième saison de « Game of Thrones ».

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, notamment 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 30 juin 2017, 223.100 clients étaient abonnés à nos chaînes sportives payantes, un chiffre en baisse de 3 % par rapport au 1er trimestre 2017, ce qui s'explique par des facteurs saisonniers liés à la fin de tous les grands championnats de football en Europe. Au 2e trimestre 2017, nous avons étendu les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour les trois prochaines saisons, jusqu'à la saison 2019-2020. Nous avons en outre obtenu les droits OTT exclusifs et nous détenons par ailleurs, via notre participation de 50% dans la société de médias locaux De Vijver Media, les droits exclusifs sur les résumés des matches.



## 2 Faits marquants sur le plan financier

### 2.1 Revenus

Sur les six premiers mois de 2017, nous avons généré des produits pour un total de 1.238,3 millions €, soit une hausse de 5% par rapport aux 1.178,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des produits a été principalement soutenue par des mouvements non organiques tels que la contribution de l'opérateur mobile BASE pour un semestre entier, alors qu'au premier semestre 2016, BASE n'avait été consolidé dans nos résultats qu'à partir du 11 février 2016. Le total des produits du premier semestre 2017 reflète en outre l'acquisition, à la date du 19 juin 2017, des anciennes activités belges et luxembourgeoises dans le secteur du câble d'Altice (« Coditel Brabant » et « Coditel S.à r.l. », conjointement « SFR BeLux ») qui ont contribué pour €1,9 million aux produits de la période. Ces mouvements non organiques ont été en partie contrebalancés par la vente d'Ortel à Lycamobile le 1er mars 2017 ainsi que par l'arrêt de la commercialisation d'anciens produits fixes chez BASE. Sur une base remaniée, nous avons enregistré une croissance stable des produits sur les six premiers mois de 2017. Nos activités dans le secteur du câble ont enregistré sur une base remaniée, pour les six premiers mois de 2017, une solide croissance à un chiffre située dans la partie moyenne de la fourchette, soutenue par une progression de 2% des revenus d'abonnement au câble et une augmentation du produit des services aux entreprises. Côté négatif, nos produits de téléphonie mobile ont diminué de 2% sur une base remaniée en raison (i) d'une baisse des produits hors forfait générée par nos abonnés mobiles, (ii) d'une proportion accrue de remises liées à « WIGO » attribuées à nos revenus de téléphonie mobile et (iii) des défis structurels dans le segment prépayé se traduisant notamment par une baisse constante du nombre d'abonnés actifs. Enfin, les autres produits ont diminué de 4% sur une base remaniée par rapport à l'année précédente suite à la baisse significative des revenus d'interconnexion et au tassement des ventes de smartphones, ces mouvements n'étant que partiellement compensés par une hausse des revenus provenant de nos partenaires wholesale commerciaux et réglementés.

Au 2e trimestre 2017, nos produits ont atteint 622,3 millions €, ce qui représente une baisse de 1% par rapport à la même période de l'année précédente selon les données publiées. Alors que nos produits du 2e trimestre 2017 incluaient une contribution de deux semaines provenant de l'acquisition de SFR BeLux, comme indiqué précédemment, la comparaison des produits d'une année à l'autre était faussée par la vente précitée d'Ortel et l'arrêt de la commercialisation d'anciens produits fixes chez BASE. Sur une base remaniée, nous avons réalisé une croissance stable des produits par rapport à la même période de l'année précédente, la hausse des abonnements au câble et des revenus B2B ayant été contrebalancée par la baisse des revenus mobiles et autres pour les mêmes raisons, globalement, que celles évoquées ci-dessus.

#### TÉLÉVISION CÂBLÉE

Nos produits en télévision câblée comprennent les montants payés mensuellement par nos abonnés pour les chaînes de base qu'ils reçoivent et les revenus générés par nos abonnés à la télévision premium, ce qui inclut essentiellement (i) les montants récurrents pour la location des décodeurs, (ii) le coût des offres de contenu premium en supplément, y compris nos forfaits VOD « Play », « Play More » et « Play Sports », et (iii) les services transactionnels et de retransmission à la demande. Pour les six premiers mois de 2017, nos produits en télévision câblée ont atteint 284,1 millions € (2e trimestre 2017 : 143,1 millions €), un chiffre stable par rapport aux 283,7 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, et comprenaient une contribution de deux semaines de SFR BeLux, comme indiqué plus haut. L'augmentation des montants récurrents pour la location des décodeurs et des abonnements premium dans le cadre de nos activités VOD a été contrebalancée par un déclin graduel de notre base globale d'abonnés à la télévision et une légère diminution des revenus générés par nos services VOD transactionnels.

#### INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les RGU en Internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 298,5 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 150,5 millions €) et affichaient une hausse de 6% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, où nous avons réalisé un chiffre d'affaires de €282,0 millions en Internet haut débit. La croissance de nos revenus en Internet haut débit a été soutenue par (i) une croissance continue de nos offres « WIGO » favorisant une diversité de segments positive, (ii) l'acquisition de SFR BeLux et (iii) les bénéfices tirés de la hausse des prix de février 2017 mentionnée ci-dessus, partiellement contrebalancés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits.

### **TÉLÉPHONIE FIXE**

Nos produits en téléphonie fixe comprennent les revenus d'abonnements récurrents de nos abonnés à la téléphonie fixe et les revenus variables liés à l'utilisation, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, qui sont comptabilisés sous les autres produits. Pour les six premiers mois de 2017, nos produits en téléphonie fixe ont augmenté de 2% pour s'établir à 119,4 millions € (2e trimestre 2017 : 59,0 millions €) contre 121,3 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des revenus d'abonnements soutenue par l'acquisition de SFR BeLux et le bénéfice de la hausse de prix de février 2017 mentionnée précédemment ont été plus que compensés par une proportion croissante de remises liées aux forfaits et une baisse du trafic.

### **TÉLÉPHONIE MOBILE**

Nos produits en téléphonie mobile comprennent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés directs à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception (i) des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, (ii) des revenus issus des ventes d'appareils et (iii) des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil » qui sont tous repris sous les autres produits. Pour les six premiers mois de 2017, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 269,3 millions € (2e trimestre 2017 : 135,4 millions €), un chiffre en hausse de 27,7 millions € par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation de 11% des produits en glissement annuel reflète l'acquisition de BASE, qui a pris effet le 11 février 2016. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué de 2% en glissement annuel, la saine croissance nette persistante des abonnés en postpayé étant plus que compensée par (i) une baisse des revenus hors forfait générés par nos abonnés mobiles au-delà de leur forfait mensuel, (ii) une augmentation des remises liées aux forfaits suite au succès de nos offres quadruple play « WIGO » et (iii) une baisse constante du nombre d'abonnés en prépayé sous l'effet, notamment, de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017.

### **SERVICES AUX ENTREPRISES**

Les produits attribués aux services aux entreprises comprennent (i) les revenus générés sur les produits non coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) nos activités d'opérateur, et (iii) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement et les services de sécurité gérés. Les revenus générés par nos clients professionnels sur l'ensemble des produits liés au câble sont attribués aux revenus d'abonnement au câble et ne sont pas repris dans Telenet Business, notre division de services aux entreprises. Telenet Business a généré un chiffre d'affaires de 64,8 millions € sur les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 30,9 millions €), soit une hausse de 7% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent sur une base remaniée. La croissance de nos produits B2B a été principalement soutenue par une hausse des revenus liés à la sécurité et des revenus issus des solutions de connectivité dans le segment des PME.

### **AUTRES PRODUITS**

Les autres produits comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion provenant de nos clients en téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les ventes d'appareils mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iii) les revenus wholesale générés par nos activités wholesale à la fois commerciales et réglementées (iv) les frais d'activation et d'installation et (v) le produit des ventes de décodeurs. Les autres produits ont atteint 202,2 millions € sur les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 103,4 millions €), ce qui représente une diminution de 4% sur une base remaniée s'expliquant par un recul des ventes d'appareils et des revenus d'interconnexion par rapport à l'année précédente, cette baisse n'étant que partiellement compensée par la hausse des revenus wholesale.

## **2.2 Charges**

Sur les six premiers mois de 2017, nous avons enregistré des charges pour un total de 1.003,6 millions €, ce qui représente une hausse de 11% par rapport aux 906,9 millions € de la période correspondante de l'exercice précédent, durant laquelle un bénéfice non récurrent de 6,0 millions € faisant suite à la conclusion de notre accord Full-MVNO avec Orange Belgique avait été enregistré. Nos charges totales au 1er semestre 2017 reflétaient en outre (i) la contribution de BASE sur un semestre entier, (ii) l'impact de l'acquisition de SFR BeLux à la date du 19 juin 2017 et (iii) la vente d'Ortel comme indiqué ci-avant. Sur les six premiers mois de 2017, les charges totales ont augmenté de 3% sur une base remaniée par rapport au 1er semestre de l'année dernière, l'augmentation (i) des charges d'amortissement, (ii) des coûts liés aux services professionnels et (iii) des charges d'exploitation du réseau n'ayant été que partiellement compensée par la baisse (i) des coûts liés aux ventes de smartphones et aux subsides, (ii) des frais de vente et de marketing et (iii) des frais de personnel. Les charges d'exploitation totales représentaient environ 81% de nos produits sur les six premiers mois de 2017.

Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 62% du total des produits pour les six premiers mois de 2017, tandis que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 19% du total des produits pour les six premiers mois de 2017.

Au 2e trimestre 2017, le total des charges s'est établi à 500,1 millions €, soit une hausse de 3% par rapport à la même période de l'année précédente, qui avait enregistré des charges totales pour 487,0 millions € et qui avait bénéficié de l'impact favorable non récurrent de 6,0 millions € mentionné précédemment. Sur une base remaniée, nos charges totales ont enregistré une hausse similaire de 3 % en glissement annuel, globalement pour les mêmes raisons que celles évoquées ci-dessus excepté la hausse des frais de vente et de marketing suite à l'intensification des activités promotionnelles au deuxième trimestre 2017.

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

Les coûts d'exploitation du réseau ont atteint 91,0 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 41,9 millions €) contre 77,2 millions € pour les six premiers mois de 2016 (+18% en glissement annuel) et reflétaient principalement les effets de l'acquisition de BASE et de SFR BeLux tels qu'énumérés précédemment. Sur une base remaniée, nos coûts d'exploitation du réseau n'ont augmenté que de 1% en glissement annuel sur les six premiers mois de 2017, malgré la hausse des frais de licence et de maintenance et des frais d'électricité.

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

Nos coûts directs comprennent toutes les dépenses directes telles que (i) les coûts liés à l'interconnexion, (ii) aux ventes d'appareils et aux subsides et (iii) à la programmation et aux droits d'auteur. Pour les six premiers mois de 2017, nos coûts directs atteignaient 296,9 millions € (2e trimestre 2017 : 147,8 millions €), soit une hausse de 2% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, due principalement aux acquisitions précitées, ceci ayant été en partie compensé par une diminution liée à la vente d'Ortel. Nos coûts directs au 1er semestre 2016 reflétaient aussi un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € lié à la conclusion de notre accord Full-MVNO avec Orange Belgique. En excluant cet impact, nos coûts directs seraient restés globalement stables malgré les mouvements non organiques précités. Sur une base remaniée, nos coûts directs ont diminué de 4% par rapport au 1er semestre de l'an dernier grâce à une baisse substantielle des frais liés aux ventes d'appareils et aux subsides et une diminution des frais de droits d'auteur consécutive à une légère réduction de notre base de clientèle en télévision.

#### **FRAIS DE PERSONNEL**

Les frais de personnel ont augmenté de 2,5 millions € pour s'établir à 126,6 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 62,7 millions €), une hausse qui s'explique par la consolidation de BASE pour un semestre entier et deux semaines d'intégration de SFR BeLux. Sur une base remaniée, nos frais de personnel ont diminué de 4% au 1er semestre 2017, l'augmentation des charges salariales étant plus que compensée par une augmentation des frais de personnel capitalisés, soutenue par la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles.

#### **FRAIS DE VENTE ET DE MARKETING**

Les frais de vente et de marketing pour les six premiers mois de 2017 ont diminué pour s'établir à 42,9 millions € (2e trimestre 2017 : 24,0 millions €) contre 47,4 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing ont enregistré une baisse substantielle de 6,1 millions € au 1er semestre 2017, le premier semestre de l'année précédente ayant été marqué par plusieurs grandes campagnes de marketing, avec notamment des promotions sur les appareils. Par rapport au faible niveau du premier trimestre 2017, nos frais de vente et de marketing ont augmenté de 5,2 millions € au deuxième trimestre en raison de l'échelonnement de certaines de nos campagnes publicitaires et d'une activité promotionnelle globalement plus intense.

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

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 19,1 millions € au premier semestre 2017 (2e trimestre 2017 : 8,7 millions €) contre 14,4 millions € pour le premier semestre 2016, lequel avait enregistré 6,1 millions € de frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE. Sur une base remaniée, les charges liées à la sous-traitance et aux services professionnels ont augmenté de 2,9 millions € sur les six mois clôturés au 30 juin 2017, un chiffre qui s'explique par une hausse des frais de sous-traitance.

**AUTRES COÛTS INDIRECTS**

Les autres coûts indirects ont atteint 69,4 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 34,2 millions €), ce qui représente une baisse de 3% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects pour les six premiers mois de 2017 ont diminué de 11% par rapport aux six premiers mois de 2016, notamment sous l'effet de la baisse des dépenses liées à l'informatique et de la poursuite de notre politique de maîtrise des frais généraux.

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

Les amortissements, y compris les bénéfices sur la vente d'immobilisations corporelles et autres immobilisations incorporelles, ont atteint 347,1 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017: 175,0 millions €) contre 269,9 millions € pour le 1er semestre 2016. Cette augmentation reflète principalement les effets de l'acquisition de BASE et la hausse des charges d'amortissement liées au lancement du projet de modernisation du réseau mobile annoncé en août 2016, ainsi qu'aux plateformes et systèmes informatiques.

**2.3 Résultat net****PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES**

Pour les six premiers mois de 2017, les charges financières nettes ont totalisé 129,1 millions €, contre 246,7 millions € pour les six premiers mois de 2016. L'augmentation de 27,4 millions € de la perte hors trésorerie sur nos produits dérivés et de 29,6 millions € de la perte hors trésorerie sur l'extinction de la dette suite au remboursement anticipé de certains titres de créance pendant les six premiers mois de 2017 a été plus que compensée par un gain de change hors trésorerie de 143,6 millions € sur notre dette active libellée en USD au premier semestre 2017. Le revenu d'intérêts net et le gain de change net ont ainsi atteint 143,8 millions au 1er semestre 2017, contre 0,3 million € au 1er semestre 2016. La charge d'intérêts nette, la perte de change et les autres charges financières ont diminué de 22%, passant de 143,9 millions € au 1er semestre 2016 à 112,8 millions € au 1er semestre 2017, une baisse qui s'explique par des refinancements récents qui ont allongé l'échéance moyenne de notre dette et ont réduit nos charges d'intérêts globales. Au 2e trimestre 2017, nos charges financières nettes ont atteint 107,2 millions €, contre 127,8 millions d'euros au 2e trimestre 2016, les facteurs sous-jacents étant essentiellement les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

**IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT**

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 27,5 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 4,5 millions €) contre 42,7 millions € pour les six premiers mois de 2016, soit une diminution de 36% en glissement annuel.

**RÉSULTAT NET**

Nous avons réalisé un bénéfice net de 76,8 millions € sur les six premiers mois de 2017, contre une perte nette de 19,6 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, générant une marge bénéficiaire nette de 6,2%, contre une marge déficitaire nette de 1,7% au 1er semestre 2016. L'amélioration significative de notre résultat net au 1er semestre 2017 par rapport au 1er semestre 2016 est imputable avant tout au gain de change de 143,6 millions € mentionné plus haut. Sans cet élément, notre bénéfice net aurait été moins élevé. Au 2e trimestre 2017, nous avons réalisé un bénéfice net de 11,0 millions €, contre une perte nette de 11,0 millions € pour la période correspondante de l'exercice précédent, générant une marge bénéficiaire nette de 1,8%, contre une marge déficitaire nette de 1,8% au 2e trimestre 2016.

**2.4 EBITDA ajusté**

Sur les six premiers mois de 2017, nous avons réalisé un EBITDA ajusté de 592,4 millions €, soit une hausse de 7% par rapport aux 552,5 millions € réalisés sur la période correspondante de l'exercice précédent. L'EBITDA ajusté pour les six premiers mois de 2017 inclut (i) la contribution de BASE à partir du 11 février 2016, (ii) l'acquisition de SFR BeLux au 19 juin 2017 avec une contribution de 1,1 million € à l'EBITDA ajusté de la période, et prend en compte (iii) la vente d'Ortel en date du 1er mars 2017, comme indiqué plus haut. Notre EBITDA ajusté pour les six premiers mois de 2016 comprenait un impact favorable non récurrent de 6,0 millions € sans lequel nous aurions enregistré une plus forte croissance de l'EBITDA ajusté sous-jacent. Par rapport au 1er semestre 2016, nous avons réalisé une solide croissance de 5% de l'EBITDA ajusté remanié au 1er semestre 2017.

La croissance de l'EBITDA ajusté remanié a été soutenue par (i) la diminution des coûts liés aux ventes de smartphones et aux subventions au regard des actions promotionnelles menées au 1er trimestre 2016, (ii) la diminution significative des frais de vente et de marketing en raison d'un échelonnement, (iii) la réduction des frais d'intégration et de transformation liés à l'acquisition de BASE par rapport au 1er semestre de l'année dernière, et (iv) une stricte maîtrise des coûts, avec une attention particulière pour les frais généraux. Notre marge d'EBITDA ajusté a atteint 47,8% pour les six premiers mois de 2017, contre 46,9% sur une base rapportée pour les six premiers mois de 2016. Ceci nous a permis d'absorber entièrement la proportion croissante de revenus à marge réduite sur les contenus premium et la téléphonie mobile, en ce compris la contribution de BASE depuis son acquisition.

Au 2e trimestre 2017, notre EBITDA ajusté a atteint 303,0 millions €, ce qui représente une hausse de 4% par rapport aux 290,4 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente, ce chiffre incluant une contribution de deux semaines de SFR BeLux comme indiqué précédemment. Sur une base remaniée, et en dépit de l'effet défavorable de 6,0 millions € mentionné précédemment, nous avons enregistré une solide croissance de 5% de l'EBITDA ajusté durant le trimestre. La croissance de l'EBITDA ajusté durant le trimestre a été soutenue par une diminution des frais liés aux ventes de smartphones et aux subventions et par une attention constante pour les frais généraux, ainsi que par les synergies issues de l'acquisition de BASE. Au 2e trimestre 2017, nous avons réalisé une marge d'EBITDA ajusté de 48,7%, ce qui représente une amélioration de 230 points de base par rapport au 2e trimestre 2016 et ce qui constitue notre meilleur résultat depuis l'acquisition de BASE en février 2016.

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Bénéfice (perte) de la période</b>	<b>11,0</b>	<b>(11,0)</b>	<b>N.M.</b>	<b>76,8</b>	<b>(19,6)</b>	<b>N.M.</b>
Impôts	4,5	22,6	(80)%	27,5	42,7	(36)%
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(0,5)	(0,3)	67 %	1,3	1,9	(32)%
Charges financières nettes	107,2	127,8	(16)%	129,1	246,7	(48)%
Amortissements et dépréciations	175,0	142,4	23 %	347,1	269,9	29 %
<b>EBITDA</b>	<b>297,2</b>	<b>281,5</b>	<b>6 %</b>	<b>581,8</b>	<b>541,6</b>	<b>7 %</b>
Rémunération en actions	3,4	3,6	(6)%	7,8	4,7	66 %
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	1,5	5,3	(72)%	1,9	6,4	(70)%
Coûts de restructuration	0,9	—	—%	0,9	(0,2)	N.M.
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>303,0</b>	<b>290,4</b>	<b>4 %</b>	<b>592,4</b>	<b>552,5</b>	<b>7 %</b>
Marge EBITDA ajusté	48,7%	46,4 %		47,8%	46,9 %	
Marge bénéfice (perte) net	1,8%	(1,8)%		6,2%	(1,7)%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

## 2.5 Flux de trésorerie et liquidité

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

Sur les six premiers mois de 2017, nos activités d'exploitation ont généré 380,7 millions € de trésorerie nette, contre 285,0 millions € pour la même période de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant de nos activités d'exploitation au premier semestre 2017 était le résultat (i) d'une contribution de BASE sur le semestre entier, (ii) de la vente d'Ortel au 1er mars 2017 et (iii) d'une contribution de deux semaines de SFR BeLux. La trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation a augmenté de 34% en glissement annuel, le premier semestre de l'année dernière ayant enregistré une sortie de fonds de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable ainsi qu'un paiement de 18,7 millions € pour frais de prélèvement différé liés à l'acquisition de BASE. En outre, la croissance de la trésorerie nette générée par nos activités d'exploitation s'explique par (i) la forte croissance sous-jacente de l'EBITDA ajusté comme indiqué ci-avant, (ii) une diminution de 16,9 millions € des charges d'intérêts suite à nos récentes opérations de refinancement et (iii) une évolution plus favorable du fonds de roulement, ces éléments étant partiellement contrebalancés par une augmentation

de 22,3 millions € des impôts payés en espèces. Au 2e trimestre 2017, nous avons enregistré un flux de trésorerie d'exploitation net de 263,4 millions €, en hausse de 10% par rapport à la même période de l'année précédente grâce, notamment, à un EBITDA ajusté en forte croissance et à l'évolution positive du fonds de roulement.

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

Nous avons utilisé 650,4 millions € de trésorerie nette dans des opérations d'investissement sur les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 505,2 millions €), contre 1.406,1 millions € au 1er semestre 2016, ce qui résulte entre autres de l'acquisition de BASE en date du 11 février 2016. Notre trésorerie nette affectée aux activités d'investissement pour le 2e trimestre 2017 et les six premiers mois de 2017 reflète l'acquisition de SFR BeLux à la date du 19 juin 2017. La trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour les six premiers mois de 2017 comprend aussi des paiements en espèces pour nos dépenses d'investissements, dont un paiement semestriel pour les droits de retransmission du football belge. Au 3e trimestre 2016, nous avons mis en place un programme de financement par le fournisseur qui nous permet d'étendre nos délais de paiement vis-à-vis de certains fournisseurs à 360 jours pour un coût global intéressant. Sur les six mois clôturés au 30 juin 2017, nous avons acquis 44,8 millions € d'actifs via le financement par le fournisseur lié au capital, avec un impact positif sur la trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - Dépenses d'investissements pour des informations détaillées sur les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

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

Les flux de trésorerie nets générés par les opérations de financement ont atteint 194,5 millions € sur les six premiers mois de 2017, contre 860,0 millions € au 1er semestre 2016, où notre trésorerie nette provenant des activités de financement avait été influencée par un emprunt lié à l'acquisition de BASE en février 2016. La trésorerie nette provenant des activités de financement pour les six premiers mois de 2017 reflète (i) les effets de nos opérations de refinancement au deuxième trimestre 2017 (voir 2.6 - Profil de dette), (ii) le prélèvement de 210,0 millions € au titre de nos facilités de crédit renouvelable, et (iii) l'accroissement de notre programme de financement par le fournisseur. Nous avons en outre encouru, au 1er semestre 2017, des frais liés au financement pour un total de 37,2 millions €, en l'occurrence (i) une prime de réparation de 19,1 millions € pour le remboursement anticipé de nos Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25% échéant en 2022 et (ii) 18,1 millions € de frais d'émission de dette liés aux nouvelles émissions de dette. Au 1er semestre 2017, nous avons dépensé 1,1 million € au titre du programme de rachat d'actions 2017, déduction faite de la vente d'actions propres suite à l'exercice de certaines options sur actions. Le reste de la trésorerie nette liée aux activités de financement se compose principalement de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres paiements financiers. Au 2e trimestre 2017, la trésorerie nette liée aux activités de financement a atteint 194,5 millions €, contre 319,0 millions € au 2e trimestre de l'an dernier, les facteurs sous-jacents étant essentiellement les mêmes que ceux décrits ci-dessus.

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

Sur les six premiers mois de 2017, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles ajustés de 137,1 millions €, contre 59,3 millions € pour les six premiers mois de 2016, où nos flux de trésorerie disponibles ajustés avaient été impactés par une sortie de fonds non récurrente de 23,5 millions € suite à une renégociation de contrat favorable et par un paiement de 18,7 millions € pour frais de prélèvement différé liés à l'acquisition de BASE. Au 1er semestre 2017, les flux de trésorerie disponibles ajustés ont été impactés par une hausse de 22,3 millions € des impôts en espèces par rapport au 1er semestre de l'an dernier et par une augmentation des dépenses d'investissement en espèces suite à nos programmes de modernisation du réseau. Ces deux éléments ont été plus que compensés par (i) la forte croissance sous-jacente de l'EBITDA ajusté, (ii) la diminution des intérêts débiteurs comme indiqué précédemment, (iii) le gain susmentionné tiré du programme de financement par le fournisseur, et (iv) l'évolution favorable du fonds de roulement. Au 2e trimestre 2017, nous avons généré 153,0 millions € de flux de trésorerie disponibles ajustés, contre 128,4 millions € pour la même période de l'année précédente, cette hausse étant soutenue avant tout par la forte croissance de l'EBITDA ajusté et par des dépenses d'investissement en espèces globalement stables grâce au succès de notre programme de financement par le fournisseur.

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

### PROFIL DE DETTE

Au 30 juin 2017, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 4.954,1 millions €, dont un montant en principal de 3.555,2 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2015, ceci comprenant les montants prélevés au titre de nos facilités de crédit renouvelable, et un montant en principal de 780,0 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre 2024 et 2027.

Le solde total de la dette au 30 juin 2017 comprenait également 108,8 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur et 23,7 millions € pour la partie restante du spectre mobile 3G, y compris des intérêts courus. Le solde correspond pour l'essentiel aux obligations au titre de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

En avril 2017, nous avons constitué et tarifé avec succès une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,33 milliard € (« Facilité AH ») échéant au 31 mars 2026 et une nouvelle facilité d'emprunt à terme de 1,8 milliard USD (« Facilité AI ») échéant au 30 juin 2025. La Facilité AH est assortie d'une marge de 3,0% au-dessus de l'EURIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75% du pair. La Facilité AI est assortie d'une marge de 2,75% au-dessus du LIBOR avec un plancher de 0% et a été émise à 99,75% du pair. Les produits nets de ces émissions ont été utilisés en mai 2017 pour rembourser anticipativement l'intégralité des facilités de crédit suivantes dans le cadre de la Facilité de crédit de premier rang modifiée 2015 : (i) Facilité AE (1,6 milliard € échéant en janvier 2025, EURIBOR +3,25%, plancher 0%) et (ii) Facilité AF (1,5 milliard USD échéant en janvier 2025, LIBOR +3,00%, plancher 0%).

En mai 2017, nous avons émis avec succès un emprunt à terme supplémentaire de 500,0 millions USD (« Facilité AI2 »). La Facilité AI2 présente les mêmes caractéristiques que la Facilité AI initiale émise le 4 avril 2017. La Facilité AI2 est dès lors assortie (i) d'une marge de 2,75% au-dessus du LIBOR, (ii) d'un plancher à 0% et (iii) d'une échéance au 30 juin 2025. L'emprunt à terme AI2 a été émis au pair et a été intégré dans la Facilité AI initiale. Le produit net a été utilisé à la mi-juin 2017 pour rembourser anticipativement les Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25% échéant en août 2022. Par le biais des deux transactions susmentionnées, nous sommes parvenus à étendre l'échéance moyenne de nos emprunts à des conditions de marché attrayantes tout en assurant des taux d'intérêt attractifs à long terme.

En juin 2017, nous avons prélevé 210,0 millions € de nos facilités de crédit renouvelable pour financer partiellement l'acquisition de SFR BeLux, dont 120,0 millions € dans le cadre de notre facilité de crédit renouvelable Z et le solde de 90,0 millions € dans le cadre de notre FCR AG à plus longue échéance. Actuellement, nous n'avons aucun emprunt dont l'échéance est antérieure à août 2024, à l'exception des facilités de crédit renouvelable précitées, que nous avons l'intention de rembourser à court ou moyen terme via notre excédent de trésorerie.



## SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT

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

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

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	30 juin 2017					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2015						
Prêt à terme AH	1.330,0	1.330,0	—	31 mars 2026	Flottant   EURIBOR 3 mois (0% seuil) + 3,00%	Trimestriel (janv., avril, juillet, oct.)
Prêt à terme AI	2.015,2	2.015,2	—	30 juin 2025	Flottant   LIBOR un mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel jusqu'à dec. 2018. Trimestriel à partir de 2019 (mars, juin, sept., dec.)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	90,0	310,0	30 juin 2023	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel
Facilité de crédit renouvelable Z	120,0	120,0	—	30 juin 2018	Flottant   EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,25%	Trimestriel (sep., dec., mars, juin)
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						
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	4.670,2	4.335,2	335,0			

## SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 30 juin 2017, nous détenions 24,0 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie, contre 71,3 millions € au 31 mars 2017. Afin de réduire le risque lié à la concentration des contreparties, nos équivalents de trésorerie et fonds du marché monétaire cotés AAA sont placés auprès d'institutions financières européennes et américaines de premier ordre. La baisse significative de notre solde de trésorerie par rapport à la fin du 1er trimestre 2017 était liée principalement à l'acquisition de SFR BeLux en juin 2017, pour laquelle nous avons prélevé 210,0 millions € de nos facilités de crédit renouvelable et réglé le solde avec de la trésorerie et des équivalents de trésorerie disponibles. Nous avons en outre encouru, au 2e trimestre 2017, des frais liés au financement pour un total de 37,2 millions €, comprenant (i) une prime de réparation de 19,1 millions € pour le remboursement anticipé de nos Senior Secured Notes de 450,0 millions € à 6,25% échéant en 2022 et (ii) 18,1 millions € de frais d'émission de dette liés aux nouvelles émissions de dette décrites ci-avant. Nous avons actuellement accès à 310,0 millions € d'engagements disponibles au titre de la facilité de crédit renouvelable AG, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après. En outre, nous avons conclu une autorisation de découvert de 25,0 millions € en septembre 2016, permettant une gestion plus rigoureuse des soldes de trésorerie restants.

## RATIO DE DETTE NETTE

Au 30 juin 2017, le solde restant de l'ensemble de nos emprunts consolidés et le solde de la trésorerie et des équivalents de trésorerie - tels que définis dans le cadre de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2015 - se sont traduits par un ratio de dette nette/EBITDA consolidé annualisé de 3,4x (31 mars 2017 : 3.5x). En vertu de notre Facilité de crédit de premier rang modifiée 2015, notre EBITDA consolidé annualisé inclut des synergies non réalisées concernant à la fois l'acquisition de BASE et de SFR BeLux, tandis que notre dette nette totale n'inclut pas les montants prélevés au titre de nos facilités de crédit renouvelable. Notre ratio de dette nette actuel est sensiblement inférieur à la convention de 6,0x et au test de disponibilité de 5,0x.

## 2.7 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 279,1 millions € pour les six premiers mois de 2017, ce qui représente environ 23% de nos produits, contre environ 26% pour les six premiers mois de 2016. Nos dépenses d'investissement à imputer pour les six premiers mois de 2016 reflétaient la comptabilisation des droits de retransmission non exclusifs de la Jupiler Pro League pour la précédente saison 2016-2017, à savoir la dernière saison relevant du contrat actuel, et l'extension des droits exclusifs de retransmission de la Premier League britannique pour trois saisons à compter de la saison 2016-2017. Conformément au référentiel IFRS de l'UE, ces droits de retransmission ont été actés en tant qu'immobilisations incorporelles et seront amortis au prorata à mesure que la saison progresse. Début mai 2017, nous avons prolongé avec succès les droits de retransmission pour la Jupiler Pro League belge pour les trois prochaines saisons sur une base non exclusive. Étant donné que le contrat avec la Pro League n'avait pas encore été signé au 30 juin 2017, nous n'avons pas encore comptabilisé de droits de retransmission du football au 2e trimestre 2017.

Les dépenses d'investissement relatives aux boîtiers décodeurs pour les six premiers mois de 2017 s'élevaient à 12,8 millions € (2e trimestre 2017 : 4,5 millions €), ce qui représente une diminution de 18% par rapport à la même période de l'année précédente, une évolution liée à une moindre croissance des abonnements à la télévision premium en chiffres bruts et à un taux de désabonnement en hausse en raison de l'environnement hautement concurrentiel. Pour les six premiers mois de 2017, les dépenses d'investissement liées aux boîtiers décodeurs représentaient environ 5% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer.

Les dépenses d'investissement pour les installations clients s'élevaient à 31,5 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 15,7 millions €), soit environ 11% du total des dépenses d'investissement à imputer, contre 36,8 millions € au 1er semestre de l'année dernière. La diminution de 14% en glissement annuel de nos dépenses d'investissement pour les installations clients est liée à la baisse des ventes en gros pour nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe et à l'efficacité croissante de nos processus d'installation.

Comme dans les derniers trimestres, l'essentiel de nos dépenses d'investissement est axé sur des investissements ciblés dans nos infrastructures à la fois fixes et mobiles ayant pour but d'améliorer l'expérience client et de nous permettre d'exploiter les synergies liées au MVNO en déplaçant nos abonnés mobiles Telenet vers le réseau BASE acquis. Après le rachat de BASE en février 2016, nous avons l'intention d'investir jusqu'à 250,0 millions € dans la modernisation du réseau mobile dont nous avons fait l'acquisition, ce qui inclut (i) la mise à niveau d'environ 2.800 sites macro équipés des dernières technologies, (ii) le déploiement de 800 à 1000 nouveaux sites mobiles dans toute la Belgique, et (iii) des investissements ciblés dans le raccordement à la fibre optique pour la grande majorité de nos sites macro actuels et futurs. En outre, nous nous sommes engagés dans un programme d'investissements dans le réseau sur cinq ans, d'un montant de 500,0 millions €. Baptisé « De Grote Netwerf », ce programme dont la fin est prévue à la mi-2019 vise à renforcer la capacité de données de notre réseau HFC pour la porter à 1 GHz. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 132,1 millions € pour les six premiers mois de 2017 (2e trimestre 2017 : 80,5 millions €) et représentaient environ 47 % du total des dépenses d'investissement à imputer.

Le reste des dépenses d'investissement à imputer comprend des rénovations et remplacements d'équipements réseau, des frais pour l'acquisition de contenus sportifs et des investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes IT. Ces montants ont atteint 102,7 millions € sur les six premiers mois de 2017, contre 169,0 millions € pour les six 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 63% des dépenses d'investissement à imputer pour les six premiers mois de 2017 étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés. Au 2e trimestre 2017, les dépenses d'investissement à imputer s'élevaient à 153,6 millions €, ce qui représente une augmentation de 33% en glissement annuel et ce qui équivaut à environ 25% des produits pour le trimestre. Par rapport au premier trimestre 2017, nos dépenses d'investissement à imputer se sont accrues en lien avec nos perspectives pour l'exercice 2017, soutenues principalement par la modernisation du réseau évoquée ci-dessus. Nous continuerons à surveiller étroitement nos dépenses d'investissement afin de nous assurer qu'elles soient porteuses de rendements croissants.

## 3 Perspectives et informations complémentaires

### 3.1 Perspectives

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

Comme au premier semestre, la croissance de nos produits d'exploitation sur une base remaniée restera influencée, au second semestre 2017, par certains obstacles réglementaires dont nous avons déjà fait état en février de cette année. Par ailleurs, notre activité de téléphonie mobile sera encore influencée par (i) la baisse des revenus liés à la consommation, (ii) des défis structurels dans le segment prépayé, (iii) le recul des revenus d'interconnexion, roaming inclus, et (iv) la baisse des produits de la vente de GSM et de smartphones. Ces tendances négatives seront en grande partie compensées par une solide croissance persistante des revenus provenant des abonnements au câble et des services aux entreprises.

Ayant réalisé une croissance de 5% de l'EBITDA ajusté en base remaniée sur les six premiers mois de 2017, nous sommes en bonne voie pour réaliser, sur l'ensemble de l'année, une croissance à un chiffre située dans la partie moyenne de la fourchette, ceci en dépit du roaming et de l'environnement concurrentiel, dont l'impact sera compensé par des synergies continues liées à l'acquisition de BASE et une stricte maîtrise des coûts.

Comparativement aux six premiers mois de 2017, nous prévoyons que le rapport entre nos dépenses d'investissement à imputer et nos produits d'exploitation augmentera suite à la modernisation de nos réseaux fixe et mobile. D'autre part, nous allons également investir dans le réseau nouvellement acquis de SFR BeLux afin d'améliorer l'expérience client, ce qui inclut le lancement de notre programme « Grote Netwerf » à Bruxelles. Notez que nos prévisions pour l'exercice 2017 ne prennent pas en compte l'acquisition des droits sur le football belge (voir 3.3 Événements survenus après la date de clôture).

Enfin, nous avons généré un flux de trésorerie ajusté de 137,1 millions € sur les six premiers mois de 2017, l'impact négatif de l'augmentation des impôts en espèces sur le résultat ayant été plus que compensé par (i) une solide croissance de l'EBITDA ajusté, (ii) la diminution des charges d'intérêt en espèces suite à certains refinancements, (iii) le lancement de notre programme de financement par le fournisseur au 3e trimestre de l'an dernier et (iv) une évolution plus favorable de notre fonds de roulement. Par conséquent, nous sommes en bonne voie pour réaliser, comme prévu, un flux de trésorerie disponible ajusté de 350,0 millions € à 375,0 millions € pour l'ensemble de l'exercice.

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

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

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

(b) La comptabilisation des droits de diffusion pour le football belge non comprise.

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

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

### 3.2 Rémunération des actionnaires

Pour 2017, le conseil d'administration a approuvé un programme de rachat d'actions 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 30 juin 2017, un total de 479.177 actions avaient été rachetées par un intermédiaire pour un montant total de 26,3 millions d'euros. Le conseil d'administration a décidé de prolonger le programme de rachat d'actions 2017 jusqu'au 31 décembre 2017 afin de racheter le maximum de 1,1 million d'actions.

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

#### Renouvellement de la diffusion de la Jupiler Pro League

À partir de mai 2017, nous avons étendu les droits de diffusion non exclusifs pour la Jupiler Pro League pour les trois prochaines saisons, jusqu'à la saison 2019-2020. Nous avons en outre obtenu les droits OTT exclusifs et nous détenons par ailleurs, via notre participation de 50% dans la société de médias locaux De Vijver Media, les droits exclusifs sur les résumés des matches. À la fin de juillet 2017, un accord formel a été signé par toutes les parties. Comme les années précédentes, ces droits de retransmission ont été actés en tant qu'immobilisations incorporelles et seront amortis au prorata à mesure que la saison progresse. Par conséquent, Telenet intégrera ces droits de retransmission dans ses dépenses d'investissement à imputer au 3e trimestre 2017.

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

Pour la période de trois mois se terminant le 31 mars	2017	2016	Variation %
<b>Services d'abonnement</b>			
<b>Maisons raccordables - Réseau Combiné <sup>(13)</sup></b>	3.328.000	2.963.500	12 %
<b>Télévision câblée</b>			
Télédistribution de base (6)	265.500	308.900	(14)%
Télévision premium <sup>(7)</sup>	1.796.500	1.728.100	4 %
<b>Total télévision câblée</b>	<b>2.062.000</b>	<b>2.037.000</b>	<b>1 %</b>
<b>Internet haut débit</b>			
Internet haut débit résidentiel	1.517.500	1.444.800	5 %
Internet haut débit professionnel	150.900	141.900	6 %
<b>Total internet haut débit <sup>(8)</sup></b>	<b>1.668.400</b>	<b>1.586.700</b>	<b>5 %</b>
<b>Téléphonie fixe</b>			
Téléphonie fixe résidentiel	1.205.400	1.182.000	2 %
Téléphonie fixe professionnel	98.600	64.500	53 %
<b>Total téléphonie fixe <sup>(9)</sup></b>	<b>1.304.000</b>	<b>1.246.500</b>	<b>5 %</b>
<b>Unités génératrices totales de revenus <sup>(14)</sup></b>	<b>5.034.400</b>	<b>4.870.200</b>	<b>3 %</b>
<b>Taux d'attrition <sup>(15)</sup></b>			
Télévision câblée	8,1%	7,0%	
Internet haut débit	8,1%	6,9%	
Téléphonie fixe	9,0%	7,7%	
<b>Relation client</b>			
Clients triple play	1.183.300	1.122.400	5 %
Total relations client <sup>(11)</sup>	2.212.400	2.161.300	2 %
Services par relation client <sup>(11)</sup>	2,28	2,25	1 %
ARPU par relation client (€ / mois) <sup>(11) (12)</sup>	54,9	53,4	3 %

Pour la période de trois mois se terminant le 31 mars	2017	2016	Variation %
<b>Services mobiles</b>			
<b>Téléphonie mobile</b>			
Postpayé	2.218.600	2.025.800	10 %
Prépayé	620.100	982.100	(37) %
<b>Téléphonie mobile</b>	<b>2.838.700</b>	<b>3.007.900</b>	<b>(6)%</b>

Au 2e trimestre de 2017, 14.100 abonnés résidentiels à large bande à haut débit ont été reclassés vers internet haut débit professionnel. Les périodes antérieures n'ont pas été modifiées.

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

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

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

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au 30 juin			Pour la période de six mois se terminant au 30 juin		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Résultat de la période</b>						
<b>Produits</b>	<b>622,3</b>	<b>626,1</b>	<b>(1%)</b>	<b>1.238,3</b>	<b>1.178,6</b>	<b>5%</b>
<b>Charges</b>						
Coût des services fournis	(379,5)	(350,5)	8%	(767,0)	(667,2)	15%
<b>Bénéfice brut</b>	<b>242,8</b>	<b>275,6</b>	<b>(12%)</b>	<b>471,3</b>	<b>511,4</b>	<b>(8%)</b>
Coûts commerciaux et administratifs	(120,6)	(136,5)	(12%)	(236,6)	(239,7)	(1%)
<b>Bénéfice opérationnel</b>	<b>122,2</b>	<b>139,1</b>	<b>(12%)</b>	<b>234,7</b>	<b>271,7</b>	<b>(14%)</b>
Produits financiers	123,7	—	—%	143,8	0,3	N.M.
Produit d'intérêt et de change nets	123,7	—	—%	143,8	0,3	N.M.
Charges financières	(230,9)	(127,8)	81%	(272,9)	(247,0)	10%
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(55,6)	(84,0)	(34%)	(112,8)	(143,9)	(22%)
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(128,8)	(26,9)	379%	(113,6)	(86,2)	32%
Perte sur remboursement anticipé de la dette	(46,5)	(16,9)	175%	(46,5)	(16,9)	175%
Charges financières nettes	(107,2)	(127,8)	(16%)	(129,1)	(246,7)	(48%)
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	0,5	0,3	67%	(1,3)	(1,9)	(32%)
<b>Bénéfice avant impôts</b>	<b>15,5</b>	<b>11,6</b>	<b>34%</b>	<b>104,3</b>	<b>23,1</b>	<b>352%</b>
Charges d'impôts	(4,5)	(22,6)	(80%)	(27,5)	(42,7)	(36%)
<b>Résultat net (perte) de la période</b>	<b>11,0</b>	<b>(11,0)</b>	<b>N.M.</b>	<b>76,8</b>	<b>(19,6)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>						
<b>Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat</b>						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	—	—%	—	—	—%
Impôts différés	—	—	—%	—	—	—%
<b>Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—%</b>
<b>Résultat global (perte) de la période</b>	<b>11,0</b>	<b>(11)</b>	<b>N.M.</b>	<b>76,8</b>	<b>(19,6)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Résultat imputable aux :</b>	<b>11,0</b>	<b>(11)</b>	<b>N.M.</b>	<b>76,8</b>	<b>(19,6)</b>	<b>N.M.</b>
Propriétaires de la Société	11,6	(11)	N.M.	75,2	(19,5)	N.M.
Intérêts minoritaires	(0,6)	—	—%	1,6	(0,1)	N.M.
<b>Résultat global de la période, imputable aux :</b>	<b>11,0</b>	<b>(11)</b>	<b>N.M.</b>	<b>76,8</b>	<b>(19,6)</b>	<b>N.M.</b>
Propriétaires de la Société	11,6	(11)	N.M.	75,2	(19,5)	N.M.
Intérêts minoritaires	(0,6)	—	—%	1,6	(0,1)	N.M.

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	115.419.460	115.948.265		115.430.484	116.593.880	
Bénéfice (perte) ordinaire par action en €	0,10	(0,09)		0,65	(0,17)	
Bénéfice (perte) dilué par action en €	0,10	(0,09)		0,65	(0,17)	
<b>Produits par nature</b>						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	143,1	142,6	—%	284,1	283,7	—%
Internet haut débit	150,5	142,1	6%	298,5	282,0	6%
Téléphonie fixe	59,0	61,6	(4%)	119,4	121,3	(2%)
<b>Produits des abonnements liés au câble</b>	<b>352,6</b>	<b>346,3</b>	<b>2%</b>	<b>702,0</b>	<b>687,0</b>	<b>2%</b>
Téléphonie mobile	135,4	141,8	(5%)	269,3	241,6	11%
<b>Total des produits des abonnements</b>	<b>488,0</b>	<b>488,1</b>	<b>—%</b>	<b>971,3</b>	<b>928,6</b>	<b>5%</b>
Services aux entreprises	30,9	29,9	3%	64,8	60,8	7%
Autres	103,4	108,1	(4%)	202,2	189,2	7%
<b>Total des produits</b>	<b>622,3</b>	<b>626,1</b>	<b>(1%)</b>	<b>1.238,3</b>	<b>1.178,6</b>	<b>5%</b>
<b>Charges par nature</b>						
Coûts d'exploitation du réseau	(41,9)	(43,4)	(3%)	(91,0)	(77,2)	18%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnection et autres)	(147,8)	(154,9)	(5%)	(296,9)	(291,8)	2%
Frais de personnel	(62,7)	(67,3)	(7%)	(126,6)	(124,1)	2%
Coûts des ventes et frais de marketing	(24,0)	(23,8)	1%	(42,9)	(47,4)	(9%)
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(8,7)	(7,2)	21%	(19,1)	(14,4)	33%
Autres coûts indirects	(34,2)	(39,1)	(13%)	(69,4)	(71,2)	(3%)
Coûts de restructuration	(0,9)	—	—%	(0,9)	0,2	N.M.
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(1,5)	(5,3)	(72%)	(1,9)	(6,4)	(70%)
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(3,4)	(3,6)	(6%)	(7,8)	(4,7)	66%
Amortissements et dépréciations	(117,2)	(92,6)	27%	(227,2)	(173,2)	31%
Amortissements	(45,5)	(39,5)	15%	(88,1)	(71,7)	23%
Amortissements sur droits de diffusion	(13,3)	(10,8)	23%	(31,3)	(25,9)	21%
Perte sur la vente des filiales	1,0	0,5	100%	(0,5)	0,9	N.M.
<b>Total des charges</b>	<b>(500,1)</b>	<b>(487,0)</b>	<b>3%</b>	<b>(1.003,6)</b>	<b>(906,9)</b>	<b>11%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)



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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au 30 juin			Pour la période de six mois se terminant au 30 juin		
	2017	2016	Variation %	2017	2016	Variation %
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>						
Bénéfice (perte) de la période	11,0	(11,0)	N.M.	76,8	-19,6	N.M.
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	175,9	142,4	24%	348,0	269,9	29%
Variation des fonds de roulement et autres	8,9	2,9	207%	21,4	(38,0)	N.M.
Impôts sur le résultat	4,5	22,6	(80%)	27,5	42,7	(36%)
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(68,1)	84,0	N.M.	(31,0)	143,6	N.M.
Perte nette sur instruments financiers dérivés	128,8	26,9	379%	113,6	86,2	32%
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	46,5	16,9	175%	46,5	16,9	175%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(44,1)	(39,7)	11%	(107,8)	(124,7)	(14%)
Impôts payés	—	(5,0)	(100%)	(114,3)	(92,0)	24%
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>	<b>263,4</b>	<b>240,0</b>	<b>10%</b>	<b>380,7</b>	<b>285,0</b>	<b>34%</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(80,3)	(53,4)	50%	(179,9)	(121,2)	48%
Acquisition d'actifs incorporels	(35,3)	(59,7)	(41%)	(81,1)	(105,2)	(23%)
Acquisition des autres investissements	(2,0)	(1,8)	11%	(2,0)	(1,8)	11%
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(388,7)	—	—%	(389,3)	(1.180,6)	(67%)
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	—	(0,5)	(100%)	—	(0,5)	(100%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	1,1	0,6	83%	1,9	3,2	(41%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	—	(0,1)	(100%)	(0,1)	(0,2)	(50%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	—	0,1	(100%)	0,1	0,2	(50%)
<b>Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement</b>	<b>(505,2)</b>	<b>(114,8)</b>	<b>340%</b>	<b>(650,4)</b>	<b>(1.406,1)</b>	<b>(54%)</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>						
Remboursement de prêts et emprunts	(723,4)	(997,0)	(27%)	(723,4)	(997,0)	(27%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	960,7	739,6	30%	977,2	1.956,6	(50%)
Rachat d'actions propres	(6,3)	(20,0)	(69%)	(26,3)	(40,0)	(34%)
Vente d'actions propres	13,8	—	—%	25,2	—	—%
Païement pour cessation anticipée de contrats des instruments financiers dérivés	—	(10,7)	(100%)	—	(10,7)	(100%)
Païement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	(19,1)	(9,9)	93%	(19,1)	(9,9)	93%
Païement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(17,8)	(13,8)	29%	(18,1)	(27,8)	(35%)
Autres (y inclus engagements de leasing)	(13,4)	(7,2)	86%	(21,0)	(11,2)	88%
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités de financement</b>	<b>194,5</b>	<b>(319,0)</b>	<b>N.M.</b>	<b>194,5</b>	<b>860,0</b>	<b>(77%)</b>
<b>Diminution nette de trésorerie et équivalents de</b>						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	71,3	210,0	(66%)	99,2	277,3	(64%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	24,0	16,2	48%	24,0	16,2	48%
<b>Diminution nette de trésorerie et équivalents</b>	<b>(47,3)</b>	<b>(193,8)</b>	<b>(76%)</b>	<b>(75,2)</b>	<b>(261,1)</b>	<b>N.M.</b>

(en millions €)

	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour la période de six mois se terminant au		
	30 juin			30 juin		
	2017	2016		2017	2016	
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	263,4	240,0	10%	380,7	285,0	34%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	0,1	5,6	(98%)	0,1	8,5	(99%)
Coûts financés par un intermédiaire	13,4	—	—%	29,9	—	—%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(80,3)	(53,4)	50%	(179,9)	(121,2)	48%
Acquisition d'actifs incorporels	(35,3)	(59,7)	(41%)	(81,1)	(105,2)	(23%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(3,3)	—	—%	(3,3)	—	—%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(0,4)	(0,5)	(20%)	(0,9)	(0,9)	—%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(4,6)	(3,6)	28%	(8,4)	(6,9)	22%
<b>Adjusted Free Cash Flow</b>	<b>153,0</b>	<b>128,4</b>	<b>19%</b>	<b>137,1</b>	<b>59,3</b>	<b>131%</b>

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	30 juin 2017	30 juin 2017	Variation
<b>Actif</b>			
<b>Actifs non courants :</b>			
Immobilisations corporelles	2.115,2	2.046,8	68,4
Goodwill	1.863,2	1.540,9	322,3
Autres immobilisations incorporelles	660,5	709,2	(48,7)
Actifs d'impôt différé	208,5	135,5	73,0
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	26,0	27,4	(1,4)
Autres investissements	3,8	1,8	2,0
Instruments financiers dérivés	14,0	49,7	(35,7)
Créances commerciales	4,0	4,8	(0,8)
Autres actifs	16,3	16,5	(0,2)
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>4.911,5</b>	<b>4.532,6</b>	<b>378,9</b>
<b>Actifs courants :</b>			
Stocks	21,9	21,7	0,2
Créances commerciales	209,8	206,0	3,8
Autres actifs courants	132,9	125,2	7,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	24,0	99,2	(75,2)
Instruments financiers dérivés	27,3	22,8	4,5
<b>Total des actifs courants</b>	<b>415,9</b>	<b>474,9</b>	<b>(59,0)</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>5.327,4</b>	<b>5.007,5</b>	<b>319,9</b>
<b>Capitaux propres et passifs</b>			
<b>Capitaux propres :</b>			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	989,2	966,1	23,1
Perte reportée	(2.134,8)	(2.190,1)	55,3
Réévaluations	(14,9)	(14,8)	(0,1)
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société</b>	<b>(1.147,7)</b>	<b>(1.226,0)</b>	<b>78,3</b>
Intérêts minoritaires	20,0	18,4	1,6
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>(1.127,7)</b>	<b>(1.207,6)</b>	<b>79,9</b>
<b>Passifs non courants :</b>			
Emprunts et dettes financiers	4.541,5	4.642,5	(101,0)
Instruments financiers dérivés	172,1	94,7	77,4
Produits différés	0,5	0,7	(0,2)
Passifs d'impôt différé	163,6	166,0	(2,4)
Autres dettes	107,8	94,6	13,2
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>4.985,5</b>	<b>4.998,5</b>	<b>(13,0)</b>
<b>Passifs courants</b>			
Emprunts et autres passifs financiers	412,6	139,4	273,2
Dettes fournisseurs	188,2	182,3	5,9
Charges à imputer et autres passifs courants	531,0	559,2	(28,2)
Produits différés	106,0	101,7	4,3
Instruments financiers dérivés	25,8	16,0	9,8
Passif d'impôt courant	206,0	218,0	(12,0)
<b>Total des passifs courants</b>	<b>1.469,6</b>	<b>1.216,6</b>	<b>253,0</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6.455,1</b>	<b>6.215,1</b>	<b>240,0</b>
<b>Total des capitaux propres et des passifs</b>	<b>5.327,4</b>	<b>5.007,5</b>	<b>319,9</b>

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et six mois se terminant le 30 juin 2017, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant les produits et l'Adjusted EBITDA de BASE (à partir du 11 février 2016) et de SFR BeLux (à partir du 19 juin 2017) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois et six mois se terminant le 30 juin 2016 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et six mois se terminant le 30 juin 2017. Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois et six mois se terminant au 30 juin 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous nous sommes basés ne contiennent pas d'erreurs non relevées. Par ailleurs, les chiffres de croissance 'rebased' ne sont pas nécessairement indicatifs des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous aurions réalisé si ces transactions s'étaient déroulées aux dates prises en compte pour le calcul de nos montants 'rebased', ni des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous réaliserons dans le futur. Les chiffres de croissance 'rebased' sont présentés en tant que base pour l'évaluation des chiffres de croissance sur une base comparable, et non en tant que critère pour nos résultats financiers pro forma.
- (2) Dans les contrats '**Choose Your Device**', qui incluent des contrats séparés pour le smartphone et le temps de connexion ('airtime'), Telenet reprend en principe, à la livraison du smartphone, le prix de vente dans les 'Autres produits', que le smartphone ait déjà été payé ou qu'il soit payé à tempérament. Les revenus liés au temps de connexion sont repris dans les produits provenant des abonnements de téléphonie mobile. Avant le lancement du programme 'Choose Your Device' en juillet 2015, les smartphones étaient généralement proposés aux clients sur une base subventionnée. 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 13 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 2 août 2017 à 15:00h (heures de Bruxelles), une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

## Contacts

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

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

**Informations complémentaires** – Des informations complémentaires concernant Telenet et ses produits peuvent être obtenues sur son site web <http://www.telenet.be>. D'autres informations relatives aux données opérationnelles et financières figurant dans le présent document peuvent être téléchargées dans la partie du site destinée aux investisseurs. Le rapport annuel consolidé 2016 de Telenet ainsi que les états financiers consolidés non audités et des présentations liées aux résultats financiers de la période de six mois se terminant le 30 juin 2017 peuvent être consultés dans la partie du site de Telenet destinée aux investisseurs (<http://investors.telenet.be>).

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

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

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

Ce document a été autorisé à la publication le 2 août 2017 à 7.00 h, heure de Bruxelles.