



Résultats annuels 2018

Réalisation des prévisions pour l'exercice 2018: Adjusted EBITDA sur base remaniée +8% à 1.324,1 millions € (T4 '18: +11% en glissement annuel), grâce à l'accélération des synergies liées au MVNO et à une stricte maîtrise des coûts. Bénéfice net de 252,2 millions €.

Réalisation de notre plan ambitieux sur la période 2015-2018, ayant atteint un TCAC de notre Adjusted EBITDA sur base remaniée d'un peu plus de 6%, représentant le point central de nos perspectives à moyen terme.

Engagé à générer un TCAC du flux de trésorerie opérationnel disponible^(a) de 6,5 à 8,0% sur la période 2018-2021, avec une baisse des produits et de l'Adjusted EBITDA en 2019 en raison de certains défis et vents contraires.

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, 14 février 2019 – Telenet Group Holding SA ('Telenet' ou la 'Société') (Euronext Bruxelles: TNET) publie ses résultats consolidés (non audités) pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2018. Les résultats sont conformes aux International Financial Reporting Standards tels qu'approuvés par l'Union européenne ('EU IFRS').

FAITS MARQUANTS

- Intensification de la dynamique commerciale pour nos forfaits quadruple play « WIGO » suite à notre offre renouvelée, avec un gain net de 21.900 abonnés au 4^e trimestre 2018, portant le total à 399.700 abonnés WIGO au 31 décembre 2018.
- Légère progression de notre base d'abonnés mobiles en postpayé au 4^e trimestre 2018 (gain net de 8.500 abonnés postpayés) reflétant un retrait de 11.000 abonnés mobiles inactifs et un environnement toujours hautement concurrentiel.
- Comme prévu, les résultats commerciaux au 4^e trimestre 2018 ont encore été impactés par une hausse du taux de désabonnement dans la zone de couverture SFR acquise par Telenet, ceci en raison de notre stratégie de migration accélérée des clients, qui fausse la tendance sous-jacente.
- Produits en hausse de 1% en glissement annuel sur l'exercice 2018, à 2.534,8 millions € (T4 2018 : 642,3 millions €), un chiffre qui reflète divers mouvements non organiques. Sur une base remaniée⁽¹⁾, notre chiffre d'affaires s'est légèrement contracté en raison (i) d'une baisse de 16,8 millions € des ventes de combinés, (ii) d'effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel et (iii) d'une baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès de nos packs forfaitaires. Ces éléments défavorables ont été en grande partie compensés par (i) une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales, (ii) l'impact favorable des révisions de prix de juillet 2018 et (iii) une croissance constante dans le segment des petites entreprises.
- Résultat net de 252,2 millions € sur l'exercice 2018, soutenu par (i) l'augmentation de l'Adjusted EBITDA⁽²⁾, (ii) une perte de change hors trésorerie de 115,2 millions € sur notre dette libellée en USD, (iii) un gain hors trésorerie de 111,8 millions € sur nos produits dérivés, et (iv) une réduction de valeur de 36,8 millions € sur nos activités de câblodistribution au Luxembourg, (v) une perte de 24,6 millions € sur l'extinction de dettes, (vi) une reprise de dépréciation de 22,7 millions € sur les participations mises en équivalence et (vii) un gain de 10,5 millions € sur la cession d'actifs à une coentreprise.
- Adjusted EBITDA de 1.324,1 millions € pour l'exercice 2018, soit +9% en glissement annuel sur une base rapportée et +8% en glissement annuel sur une base remaniée. La croissance de l'Adjusted EBITDA a été soutenue principalement par une baisse substantielle des coûts liés au MVNO suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO et à une maîtrise rigoureuse des coûts. Notre marge d'Adjusted EBITDA s'est améliorée de 440 points de base en glissement annuel sur une base remaniée pour s'établir à 52,2%. Adjusted EBITDA de 333,1 millions € au T4 2018, en hausse de 11% en glissement annuel sur une base remaniée, générant une marge de 51,9%, en progression de 570 points de base en glissement annuel sur une base remaniée.
- Dépenses d'investissement à imputer⁽³⁾ de 687,7 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 203,0 millions €), soit -6% en glissement annuel, l'exercice 2017 ayant été influencé par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge. Nos dépenses d'investissement à imputer pour 2018 ont été impactées par la prolongation de la licence du spectre mobile 2G. Si l'on exclut ces impacts, nos dépenses d'investissement à imputer sous-

(a) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie opérationnel disponible pour l'exercice 2019, et notre flux de trésorerie opérationnel disponible ("Operating Free Cash Flow") CAGR pour la période 2018-2021, et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

jaçentes ont augmenté de 4% en glissement annuel et représentaient environ 26% du chiffre d'affaires pour l'exercice 2018.

- Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, affectés aux activités d'investissement et affectés aux activités de financement ont atteint respectivement 1.075,6 millions €, 466,4 millions € et 560,1 millions € pour l'exercice 2018. Flux de trésorerie disponible ajusté⁽⁵⁾ de 421,9 millions € pour l'exercice 2018, alors que nos prévisions pour 2018 étaient de 400,0 à 420,0 millions €.
- Ayant réalisé une croissance financière solide en 2018 grâce aux synergies accélérées liées au MVNO et au contrôle strict des coûts, nous devons faire face à certains défis et vents contraires en 2019, notamment (i) la pleine réalisation des synergies liées à BASE d'ici à la fin 2018, (ii) la perte du contrat MEDIALAAN MVNO, (iii) le maintien de la réglementation et (iv) des coûts commerciaux plus élevés pour relancer la croissance en 2020 et 2021. Vue ces vents contraires, nous prévoyons un recul des revenus d'environ 2,5% en glissement annuel et une baisse de l'Adjusted EBITDA^(b) entre 1 et 2% en glissement annuel sur une base remaniée. En excluant la contribution plus faible de nos activités MVNO, la performance des revenus et de l'Adjusted EBITDA aurait été globalement stable en 2019 sur une base remaniée. Nous prévoyons une forte croissance du flux de trésorerie opérationnel disponible^(a) de 16 à 18% en 2019, ce qui conduira à un flux de trésorerie disponible ajusté^(c) compris entre 380,0 et 400,0 millions €.

(a) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie opérationnel disponible pour l'exercice 2019, et notre flux de trésorerie opérationnel disponible ("Operating Free Cash Flow") CAGR pour la période 2018-2021, et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(c) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie disponible ajusté ("Adjusted Free Cash Flow") pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

Pour l'exercice se terminant au 31 décembre	2018	2017 Restated	Variation %
CHIFFRES CLÉS FINANCIERS (en millions €, sauf montants par action)			
Produits	2.534,8	2.521,1	1 %
Résultat opérationnel	599,5	440,4	36 %
Bénéfice net de la période	252,2	111,5	126 %
Marge bénéfice net	9,9%	4,4%	
Bénéfice ordinaire par action en €	2,22	0,95	134 %
Bénéfice dilué par action en €	2,22	0,95	134 %
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	1.324,1	1.209,9	9 %
Marge Adjusted EBITDA	52,2%	48,0%	
Dépenses d'investissement à imputer (y exclut la comptabilisation des droits de retransmission pour le football et des licences pour le spectre mobile) ⁽³⁾	654,2	628,6	4 %
Dépenses d'investissement à imputer en tant que % des produits	25,8%	24,9%	
Flux de trésorerie opérationnel disponible ⁽⁴⁾	669,9	581,3	15 %
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	1.075,6	831,6	29 %
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(466,4)	(841,0)	(45)%
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités de financement	(560,1)	(50,7)	1.005 %
Adjusted Free Cash Flow ⁽⁵⁾	421,9	381,8	11 %
CHIFFRES CLÉS OPERATIONNELS			
Télévision câblée	1.939.900	2.031.300	(4)%
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	201.200	244.700	(18)%
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.738.700	1.786.600	(3)%
Internet haut débit ⁽⁸⁾	1.657.800	1.674.100	(1)%
Téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.256.100	1.302.600	(4)%
Téléphonie mobile ⁽¹⁰⁾	2.731.000	2.670.600	2 %
Postpayé	2.241.600	2.155.400	4 %
Prépayé	489.400	515.200	(5)%
Clients triple play	1.145.800	1.185.200	(3)%
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,29	2,28	— %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	55,9	54,7	2 %
N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)			

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

« 2018 est une année où nous avons franchi avec succès une série de jalons importants. Nous avons déclaré, lors de notre Capital Markets Day de décembre dernier, que nous étions en bonne voie pour cocher toutes les cases de notre ambitieux plan 2015-2018, et je suis fier de pouvoir confirmer que c'est chose faite. Notre TCAC d'Adjusted EBITDA pour la période 2015-2018 a atteint un peu plus que 6%, un taux proche du point médian de l'objectif établi en février 2016 lors de notre précédent Capital Markets Day.

En décembre, nous avons exposé en détail les pierres angulaires de notre stratégie pour les trois prochaines années, l'accent étant mis sur quatre piliers : (i) être leader via une connectivité et des plates-formes supérieures, (ii) accélérer la croissance dans le marché business, (iii) prendre appui sur nos marques fortes et l'extraordinaire expérience client et enfin (iv) évoluer vers le tout numérique, fondé sur la simplification. Tout cela devrait se traduire, au cours de la période, par une croissance durable et rentable s'appuyant sur une politique attrayante de rémunération des actionnaires.

Nous partons d'une base solide. Le succès de nos forfaits convergents tout-en-un « WIGO » s'est poursuivi, ceci dans un marché hautement concurrentiel, pour atteindre 399.700 abonnés au 31 décembre 2018. Cela représente un afflux net - en hausse - de 21.900 abonnés WIGO sur le trimestre, soutenu par l'amélioration de notre gamme de produits. Nous avons mis à niveau notre suite de produits au début du mois de novembre de l'année dernière, en multipliant par deux, voire par trois, les allocations de données mobiles incluses. En 2018, nous avons encore renforcé notre position de leader en tant que fournisseur privilégié de divertissements premium de haute qualité, ceci grâce à l'interface utilisateur la plus intuitive. Nous avons enrichi notre portefeuille grâce à notre partenariat exclusif avec la chaîne HBO, toutes les grandes séries étant à présent reprises. Avec le lancement imminent de notre tout nouveau décodeur, nous sommes prêts pour récolter les fruits du prochain cycle de croissance. Notre base d'abonnés « Play » et « Play More » a affiché une croissance accélérée durant le trimestre pour atteindre 434.300 RGU, soit une hausse de 9% en glissement annuel.

Dans l'ensemble, nos résultats opérationnels au quatrième trimestre ont à nouveau été biaisés par la migration d'abonnés SFR dans notre zone de couverture bruxelloise, entraînant une augmentation du taux de désabonnement. Nous nous attendons à voir cette tendance s'améliorer au cours du 1er trimestre, car les ventes reprennent sensiblement sous l'effet des promotions temporaires lancées à Bruxelles au début du mois de novembre de l'an dernier, tandis que nous résorbons notre retard en matière d'installation dans la région. Si l'on exclut l'impact de la migration de clients SFR, l'évolution nette du nombre d'abonnés s'est légèrement améliorée pour les produits Telenet au quatrième trimestre grâce aux promotions attrayantes à échéance fixe de fin d'année. Dans le secteur mobile, nous avons connu la même intensité concurrentielle avec, en chiffres nets, 8.500 abonnés en postpayé sur le trimestre et une évolution reflétant un écrémage de 11.000 SIM prépayées inactives. Début 2019, nous avons introduit une nouvelle offre « Kong Unlimited » et lancé une offre similaire de données illimitées sous la marque BASE.

2018 a marqué un pic dans les investissements avec des dépenses d'investissement à imputer représentant environ 26% du chiffre d'affaires, à l'exclusion de la comptabilisation de la licence prolongée pour le spectre mobile 2G. Grâce à cela, nous avons fait de grands progrès dans la mise à niveau de nos infrastructures tant fixes que mobiles, ce qui nous permettra d'offrir des vitesses haut débit de 1 gigabit sur notre réseau fixe dans le courant de cette année, pratiquement tous les nœuds étant mis à niveau. Nous avons ajouté 413 sites nouvellement construits aux 2.800 sites macro mobiles existants, qui sont tous mis à niveau. Notre réseau mobile est à présent au niveau de la concurrence, avec des vitesses optimales tant à l'envoi qu'à la réception, et j'en suis particulièrement fier. Avec tout cela, j'ai la conviction que nous avons tous les leviers en main pour atteindre nos objectifs financiers sur la prochaine période de trois ans. »

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

« Je suis heureux que nous ayons réussi, une fois encore, à traduire un léger recul du chiffre d'affaires en une solide croissance de l'Adjusted EBITDA et que nous ayons pu réaliser toutes nos prévisions financières pour l'exercice 2018. Pour l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons généré des revenus pour un peu plus de 2,5 milliards €, soit une légère baisse de moins de 1% sur une base remaniée, une évolution qui s'explique par (i) une baisse de près de 17 millions € des ventes de combinés, (ii) des effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel et (iii) une baisse des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès de nos packs forfaitaires. Ces éléments défavorables ont été en grande partie compensés par (i) une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales, (ii) l'impact favorable des révisions de prix de juillet 2018 et (iii) une croissance constante dans le segment des petites entreprises. Grâce à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans notre propre réseau mobile et à une attention permanente pour le contrôle strict des coûts, nous avons pu enregistrer une diminution de 13% de nos coûts directs et de 9% de nos autres coûts indirects en 2018.

En conséquence, nous avons plus que doublé notre bénéfice net et nous avons réalisé une croissance de plus de 8% de l'Adjusted EBITDA à un peu plus de 1,3 milliard €, ce qui se traduit par une amélioration de la marge de 440 points de base, à un peu plus de 52%. Grâce à cette solide performance financière en 2018, nous avons également réussi à atteindre les objectifs ambitieux pour la période 2015-2018. Nous avons atteint un TCAC sur l'Adjusted EBITDA d'un peu plus de 6% au cours des trois dernières années, ce qui se situait au milieu de notre fourchette annoncée lors de notre Capital Markets Day en avril 2016. Sans tenir compte de la comptabilisation de la licence pour le spectre mobile 2G, nos dépenses d'investissement à imputer ont atteint 654 millions €, un chiffre en hausse de 4% en glissement annuel et qui équivaut à environ 26% de notre chiffre d'affaires pour l'exercice. Avec un flux de trésorerie disponible ajusté de 422 millions € pour l'ensemble de l'exercice, nous avons réussi une fois de plus à générer une saine croissance du flux de trésorerie disponible ajusté grâce, d'une part, à une forte croissance des liquidités nettes provenant des activités d'exploitation et d'autre part, à une contribution de 94 millions € de notre programme de financement par le fournisseur.

Lors du Capital Markets Day de décembre dernier, nous avons formulé notre ambition de générer une croissance rentable et durable au cours des trois prochaines années, avec comme objectif un TCAC de flux de trésorerie opérationnel ajusté^(a) de 6,5 à 8,0% sur la période 2018-2021 (à l'exclusion de la comptabilisation des droits de diffusion du football et des licences pour le spectre mobile et à l'exclusion de l'impact d'IFRS 16 sur nos dépenses d'investissement à imputer). Ceci s'appuiera sur une politique attrayante de rémunération des actionnaires. En l'absence d'acquisitions majeures et/ou de changements significatifs dans notre environnement commercial ou réglementaire, nous entendons nous maintenir autour du point médian de notre cadre de ratio d'endettement net total, soit 4,0x, ceci via un niveau attractif et durable de distribution aux actionnaires. Fin 2018, notre ratio d'endettement net total atteignait 4,1x, reflétant le paiement du dividende extraordinaire aux actionnaires en octobre dernier. Nous avons également bien progressé dans notre programme de rachat d'actions 2018bis de 300 millions €, avec un peu plus de 4,4 millions d'actions rachetées dans le cadre de ce programme pour un montant cumulé de 199 millions € au 31 décembre 2018. Nous restons déterminés à exécuter intégralement le reste de ce programme à la fin du mois de juin 2019 et nous rechercherons l'approbation des actionnaires, à la fin du mois d'avril, pour une nouvelle autorisation de 5 ans permettant de racheter jusqu'à 20% de nos actions en circulation.

Comme exposé en détail dans la section consacrée aux prévisions, nous devons faire face à certains défis et vents contraires en 2019 ayant réalisé une croissance financière solide en 2018 grâce aux synergies accélérées liées au MVNO et au contrôle strict des coûts. Nos performances pour l'exercice 2019 en termes de chiffre d'affaires et d'Adjusted EBITDA^(b) sur base remaniée devraient être impactées par (i) la perte du contrat MVNO MEDIALAAN, (ii) des effets défavorables persistants d'ordre réglementaire, (iii) la réalisation complète des synergies liées à l'acquisition de BASE fin 2018 et (iv) des frais commerciaux en hausse pour relancer la croissance en 2020 et 2021. Pour 2019, nous prévoyons un recul du chiffre d'affaires en base remaniée d'environ 2.5% en glissement annuel et une diminution de l'Adjusted EBITDA^(b) en base remaniée de 1% à 2% en glissement annuel, avec une amélioration en 2020 et 2021 comme anticipé dans notre plan stratégique. En excluant la contribution plus faible de nos activités MVNO, la performance des revenus et de l'Adjusted EBITDA aurait été globalement stable en 2019 sur une base remaniée. Vue le sommet dans nos investissements en 2018, nous prévoyons une baisse substantielle des dépenses d'investissement à imputer en 2019 (à l'exclusion de la comptabilisation des droits de diffusion du football et des licences pour le spectre mobile et à l'exclusion de l'impact d'IFRS 16), entraînant une solide croissance du flux de trésorerie opérationnel disponible^(a) entre 16 à 18% en glissement annuel, avec un flux de trésorerie disponible ajusté^(c) de 380,0 à 400,0 millions €."

(a) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie opérationnel disponible pour l'exercice 2019, et notre flux de trésorerie opérationnel disponible ("Operating Free Cash Flow") CAGR pour la période 2018-2021, et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(c) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie disponible ajusté ("Adjusted Free Cash Flow") pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

1 Faits marquants sur le plan opérationnel

CHANGEMENT IMPORTANT DE RAPPORTS:

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

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

Modification de la présentation des abonnés WIGO : Nous avons modifié la présentation au 30 juin 2018 et au 30 septembre 2018 des abonnés WIGO, les chiffres passant respectivement de 351.100 à 358.900 et de 361.400 à 377.800. Ce changement n'a eu aucune incidence sur nos résultats financiers, ni sur nos RGU en internet haut débit, vidéo, téléphonie fixe et téléphonie mobile.

1.1 Packs de produits

VUE D'ENSEMBLE ET PACKS

Au 31 décembre 2018, nous servions 2.115.000 relations clients uniques, ce qui représentait environ 63% des 3.350.700 résidences desservies par notre principal réseau HFC dans notre zone de couverture en Flandre et à Bruxelles. Au 31 décembre 2018, nous fournissons 4.853.800 services fixes (« RGU ») comprenant 1.939.900 abonnements à la télévision, 1.657.800 abonnements à l'internet haut débit et 1.256.100 abonnements de téléphonie fixe. En outre, au 31 décembre 2018, environ 90% de nos abonnés en télévision avaient opté pour notre plateforme de télévision premium, générant un ARPU plus élevé. Les abonnés à la télévision premium profitent d'une expérience TV plus riche, avec l'accès illimité à un plus large éventail de chaînes numériques payantes en HD pour le sport, les séries et les films, une vaste bibliothèque de contenu national et international de vidéo à la demande (« VOD ») et notre plate-forme OTT « Yelo Play ». Au 31 décembre 2018, nous servions également 2.731.000 abonnés mobiles, contre 2.670.600 au 31 décembre 2017. Nous avons achevé le 4e trimestre 2018 avec un ratio de groupage de 2,29 RGU par relation client unique, un chiffre stable par rapport à la même période de l'année précédente. Au 31 décembre 2018, environ 27% de nos abonnés avaient souscrit à un pack quadruple play (hors abonnements mobiles sous la marque BASE), soit une augmentation de 2 points de pourcentage par rapport à la même période de l'année précédente, ce qui témoigne du succès persistant de notre stratégie de convergence fixe-mobile.

Comme prévu, et comme indiqué lors de notre téléconférence sur les résultats du 3e trimestre 2018, l'évolution nette du nombre d'abonnés à nos services fixes avancés en télévision premium, internet haut débit et téléphonie fixe au 4e trimestre 2018 a été à nouveau impactée par un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture SFR acquise par Telenet à Bruxelles, ceci dans le cadre de la migration accélérée des clients. Sans cet impact, l'évolution nette sous-jacente du nombre d'abonnés dans l'ensemble de la zone de couverture Telenet aurait été plus favorable et aurait affiché une amélioration séquentielle par rapport au troisième trimestre grâce à nos promotions attrayantes à échéance fixe et à nos packs convergents tout-en-un « WIGO » améliorés. D'autres détails à ce sujet sont fournis dans les sections 1.2, 1.3 et 1.5.

Dans un contexte de marché concurrentiel, la croissance nette du nombre d'abonnés à nos packs WIGO est restée assez solide au 4e trimestre 2018. Tous nos forfaits WIGO comprennent une connexion haut débit ultra-rapide, un accès WiFi, des appels fixes et mobiles illimités en Belgique et une allocation de données mobiles à partager entre les différents membres de la famille. Début décembre, nous avons relevé les limites de données mobiles au triple du volume pour tous les abonnements WIGO, sans changer le prix des abonnements. Au 31 décembre 2018, nous comptons un total de 399.700 clients WIGO, ce qui représente un afflux net de 21.900 abonnés durant le trimestre, un chiffre en hausse soutenu par

une offre améliorée avec, entre autres, une augmentation des volumes de données mobiles partagées et des promotions attrayantes à échéance fixe. Ce faisant, le taux de pénétration des abonnés WIGO par rapport au nombre total de relations clients représentait environ 19% à la fin du 4e trimestre 2018, contre 14% environ un an auparavant.

REVENU MOYEN PAR RELATION CLIENT

L'ARPU, qui exclut les revenus de la téléphonie mobile et certains autres types de revenus, est l'une de nos principales données statistiques opérationnelles dans la mesure où nous visons à obtenir une plus grande part des dépenses en télécommunications et en divertissement de nos clients. Pour l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons réalisé un ARPU par relation client de 55,9 €, ce qui représente une légère augmentation de 2% par rapport à l'exercice 2017. La croissance de l'ARPU par relation client a été déterminée par une proportion plus élevée d'abonnés « multiple play » dans notre mix client général et une part plus importante des clients en télévision premium souscrivant à nos services de divertissement de haute qualité, ceci étant en partie contrebalancé par l'impact de la concurrence et par des promotions à échéance fixe plus importantes. Au 4e trimestre 2018, l'ARPU par relation client a généré 57,1 €, ce qui représente une solide augmentation de 4 % par rapport à la même période de l'année précédente. L'amélioration par rapport au 3e trimestre 2018 est attribuable en grande partie à l'impact pour le trimestre entier des révisions de prix de juillet 2018 et à un effet favorisant une diversité de segments dans notre base de RGU en internet haut débit.

1.2 Internet haut débit

Au 31 décembre 2018, nous servions 1.657.800 abonnés à l'internet haut débit, ce qui représente une légère diminution de 1% par rapport au 31 décembre 2017. Comme au troisième trimestre, nos résultats commerciaux au 4e trimestre 2018 ont été affectés par un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture SFR acquise par Telenet dans le cadre du processus global de migration de clients, ce qui s'est traduit par une perte nette de 8.700 RGU durant le trimestre par rapport à la fin du 3e trimestre 2018. Si l'on fait abstraction des migrations SFR, notre base d'abonnés à l'internet haut débit est restée globalement stable en raison d'un environnement toujours hautement concurrentiel et du fait que nous n'avions pas réussi à installer tous les nouveaux clients internet haut débit à la fin du 4e trimestre 2018. Le taux de désabonnement annualisé, tenant compte d'un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture acquise à Bruxelles, a augmenté de 50 points de base en glissement trimestriel pour atteindre 14,1% au 4e trimestre 2018. Notre campagne « Go With The Good Flow », lancée durant l'été 2018, a été un grand succès avec 340.000 boosters WiFi distribués fin 2018. Cela représente déjà plus d'un cinquième de notre total d'abonnés à l'internet haut débit, en seulement six mois.

1.3 Téléphonie fixe

Au 31 décembre 2018, nous servions 1.256.100 abonnés à la téléphonie fixe, ce qui représente une diminution de 4 % par rapport à la même période de l'année précédente. Par rapport au 3e trimestre 2018, notre base d'abonnés en téléphonie fixe a connu une baisse nette de 19.500 RGU imputable à une hausse du taux de désabonnement dans toute la base d'abonnés SFR Belux comme indiqué ci-dessus, ajoutée au déclin continu du marché. Par rapport au trimestre précédent, notre taux de désabonnement annualisé a augmenté de 120 points de base au 4e trimestre 2018 pour s'établir à 16,6%, en raison des facteurs susmentionnés.

1.4 Téléphonie mobile

Notre base d'abonnés mobiles actifs, qui ne prend pas en compte les abonnés dans le cadre de nos partenariats commerciaux 'wholesale' et nos clients PME, atteignait 2.731.000 SIM au 31 décembre 2018, dont 2.241.600 abonnés en postpayé. Les 489.400 abonnés mobiles restants sont des abonnés en prépayé sous la marque BASE. Dans un contexte de marché concurrentiel, caractérisé par des promotions temporaires sur les prix et des offres améliorées de la part de nos concurrents directs, la croissance nette du nombre d'abonnés en postpayé s'est ralentie au dernier trimestre de l'année. En outre, la croissance nette du nombre d'abonnés au 4e trimestre 2018 a été impactée par le retrait de 11.000 cartes SIM « BASE Postpaid 0 » inactives. Cet impact n'a pas eu d'incidence sur nos résultats financiers, ni sur notre ARPU mobile. En conséquence, nous avons enregistré un gain net de 8.500 abonnés en postpayé au cours du trimestre, ceci grâce à nos packs convergents tout-en-un « WIGO » et à nos plans tarifaires autonomes Telenet Mobile, en partie contrebalancés par une pression constante dans certaines parties de notre zone de couverture BASE mobile. Au début de 2019, nous avons remanié nos offres mobiles autonomes en relevant les performances en termes de données mobiles pour les clients nouveaux et existants et en introduisant des plans de données mobiles illimité sous la marque Telenet et BASE.

1.5 Télévision

TOTAL TELEVISION CÂBLÉE

Les abonnés à nos services de télévision de base et premium atteignaient au total 1.939.900 au 31 décembre 2018. Au 4e trimestre 2018, nous avons perdu en chiffres nets 26.300 abonnés à la télévision sous l'effet d'un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture SFR Belux, comme indiqué précédemment. La perte nette précitée ne tient pas compte des migrations vers nos services de télévision premium et représente les clients qui se désabonnent au profit de plateformes de concurrents, comme d'autres fournisseurs de services de télévision numérique, OTT et satellite, ou les clients ayant résilié leur abonnement TV ou ayant quitté la zone couverte par nos services.

TELEVISION PREMIUM

Au 31 décembre 2018, 1.738.700 abonnés à la télévision avaient opté pour notre plateforme de télévision premium, générant un ARPU plus élevé, ce qui leur permet de profiter d'une expérience TV beaucoup plus riche, avec notamment l'accès gratuit à notre application « Yelo Play » grâce à laquelle ils bénéficient d'une expérience unique en termes de contenu sur plusieurs appareils connectés à leur domicile et en déplacement. Au 4e trimestre 2018, nous avons perdu en chiffres nets 17.800 abonnés à la télévision premium sous l'effet d'un taux de désabonnement en hausse dans la zone de couverture SFR Belux, comme indiqué précédemment.

Au 31 décembre 2018, nos forfaits VOD « Play » et « Play More » comptaient 434.300 clients, soit une augmentation de 9% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La forte croissance a été soutenue par nos investissements continus dans des contenus locaux prometteurs, à la fois par le biais de coproductions avec les chaînes commerciales « VIER », « VIJF » et « ZES » dont nous sommes copropriétaires et par l'ajout de contenus exclusifs. Nous avons étendu et élargi, en décembre de l'année dernière, notre contrat avec la chaîne américaine HBO. Grâce à ce nouvel accord, ils offriront tout l'éventail des séries HBO à grand succès à partir de 2019. Début octobre, nous avons lancé « Telenet TV » qui donne accès à toutes nos offres de divertissement de base et premium sur toutes les plateformes, sur plusieurs appareils à la maison. Désormais, les clients peuvent se connecter à nos services de télévision via Google Chromecast ou Apple TV, et nous avons entamé un « Friendly User Trial » pour notre plateforme décodeur nouvelle génération basée sur le Cloud dont le lancement est prévu pour le premier semestre de cette année.

Nous proposons l'offre la plus vaste en matière de sport grâce à « Play Sports » qui combine le football belge et étranger, y compris la UK Premier League, entre autres, avec d'autres événements sportifs majeurs tels que golf, tennis ATP, Formule 1, volleyball, basketball et hockey. Au 31 décembre 2018, nous servions 232.400 clients « Play Sports », un chiffre stable par rapport à l'exercice précédent et en légère augmentation par rapport au 3e trimestre 2018.

2 Faits marquants sur le plan financier

CHANGEMENTS IMPORTANTS DANS L'INFORMATION FINANCIÈRE

Adoption de l'IFRS 15 : Au 1er janvier 2018, nous avons adopté l'IFRS 15 comme annoncé dans notre rapport annuel 2017 (voir Section 5.2.20 - *Forthcoming requirements*). L'IFRS 15 a apporté des modifications dans certaines de nos anciennes politiques de constatation des produits, notamment la comptabilité (i) des remises limitées dans le temps et des périodes de service gratuites fournies à nos clients, (ii) certains frais initiaux (iii) les arrangements avec plusieurs éléments. L'IFRS 15 a apporté des modifications dans la comptabilité pour certains frais initiaux directement associés à l'obtention et à l'exécution de contrats de clients. Auparavant, ces frais étaient passés en charges au moment où ils étaient engagés, sauf si les frais entraient dans le champ d'une autre rubrique comptable permettant la capitalisation. Selon l'IFRS 15, les frais initiaux qui étaient auparavant passés en charges sont inscrits comme actifs et amortis par passation en autres charges d'exploitation sur une période correspondant au transfert au client des biens ou services auxquels les actifs se rapportent, ce que nous avons généralement interprété comme étant la durée de vie attendue de la relation client. L'adoption de la norme IFRS 15 n'a pas eu d'incidence significative sur la politique ajustée relative à certains coûts initiaux. L'application de la norme IFRS 15 a eu un impact positif sur le chiffre d'affaires de 2018 lié aux offres de combinés et autres périphériques de 2018 pour un montant de 6,0 millions €. Compte tenu du dénouement en 2018 des actifs contractuels comptabilisés au titre des offres de combinés antérieures à 2018, l'impact cumulé d'IFRS 15 sur les produits des offres de combinés s'est élevé à - 3,7 millions €. S'agissant des frais d'installation et d'activation facturés en 2018 aux clients résidentiels, l'impact cumulé de l'IFRS 15 pour 2018 s'est élevé à - 3,2 millions €. L'impact cumulé total des modifications de politique susmentionnées conformément à IFRS 15 s'élève donc à - 6,9 millions € au 31 décembre, 2018.

Présentation des revenus de sécurité interentreprises : Au 1er janvier 2018, nous avons changé la manière de présenter les revenus provenant de notre activité de sécurité à travers le groupe Liberty Global. À compter du 1er janvier 2018, nous présentons ces revenus sur une base nette et non plus sur une base brute. Ce changement n'a eu aucun impact sur notre bénéfice brut ni sur l'Adjusted EBITDA. Pour des raisons de comparaison, nous avons modifié la présentation de nos résultats du 4e trimestre 2017 et de l'exercice 2017, avec un impact total de 3,3 millions € et 7,0 millions € respectivement.

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

Allocation provisoire du prix d'achat pour l'acquisition de SFR Belux : Notre état de la situation financière au 31 décembre 2017 a été retraité de manière à refléter l'impact rétroactif de l'allocation du prix d'achat (« purchase price allocation » ou PPA) pour l'acquisition de SFR Belux, qui n'était pas encore disponible fin 2017. Une augmentation de 8,1 millions € en immobilisations corporelles a été enregistrée, tandis qu'une immobilisation incorporelle de 70,5 millions €, constituée presque entièrement des relations clients, a été inscrite. Compte tenu de l'impact en termes d'impôts différés des ajustements précités (25,5 millions €), le goodwill a été réduit de 53,1 millions €. Les charges d'amortissement, y compris l'impact en termes d'impôts différés concernant la période qui s'étend de la date d'acquisition (19 juin 2017) au 31 décembre 2017, s'élevaient à 2,3 millions € et ont été comptabilisées dans les bénéfices non répartis de l'état de la situation financière retraité au 31 décembre 2017.

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

autres revenus de 1,5 million €, 1,5 million €, 1,5 million €, 1,6 million €, 6,1 millions €, 1,3 million € et un impact positif total sur les revenus des services aux entreprises de 8,5 millions €, 8,9 millions €, 8,8 millions €, 8,4 millions €, 34,6 millions € et 8,2 millions €.

2.1 Produits

Sur l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons généré des produits pour 2.534,8 millions €, ce qui représente une hausse de 1% par rapport aux 2.521,1 millions € réalisés sur l'exercice précédent. Les variations de nos produits sont principalement attribuables aux acquisitions et incluent (i) une contribution de SFR Belux pour l'exercice entier, comparée à une contribution partielle à l'exercice 2017 à compter du 19 juin 2017, date de l'acquisition, et (ii) une contribution de sept mois de Nextel, l'intégrateur ICT local que nous avons acquis le 31 mai 2018. Ces acquisitions ont fait croître nos produits de 15,5 millions € et 32,1 millions € respectivement par rapport à l'année précédente. La croissance de nos revenus a été influencée négativement par (i) la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017, (ii) l'arrêt d'anciens produits fixes chez BASE, (iii) la vente de JIM Mobile et Mobile Vikings à MEDIALAAN et (iv) l'impact du nouveau cadre comptable IFRS 15, que nous appliquons depuis le 1er janvier 2018.

Sur une base remaniée, si l'on corrige les produits de l'exercice précédent en fonction des facteurs précités, nos produits pour l'exercice 2018 affichent une légère baisse de 1% par rapport à 2017, en raison (i) d'une baisse de 16,8 millions € des ventes de combinés par rapport à l'année précédente suite à la prolongation généralisée des cycles de remplacement des smartphones, (ii) d'effets défavorables persistants d'ordre réglementaire et concurrentiel et (iii) d'une diminution des revenus liés à l'utilisation compte tenu du succès persistant de nos forfaits quadruple play WIGO améliorés, et notamment d'une augmentation des allocations de données mobiles. Ces éléments défavorables n'ont été que partiellement compensés par (i) une contribution accrue de nos activités wholesale réglementées et commerciales, (ii) l'impact favorable des révisions de prix de juillet 2018 et (iii) une croissance constante dans le segment des petites entreprises. Si l'on exclut la baisse susmentionnée des revenus liés aux combinés, nos revenus sous-jacents remaniés pour l'exercice 2018 auraient été pratiquement stationnaires, malgré les défis structurels évoqués ci-dessus.

Au 4e trimestre 2018, notre chiffre d'affaires a atteint 642,3 millions €, un chiffre globalement stable par rapport au 4e trimestre 2017 sur une base rapportée en dépit de la contribution pour un trimestre entier de Nextel, qui a contribué pour 13,5 millions € à notre chiffre d'affaires consolidé au cours du trimestre. Sur une base remaniée, nos produits ont diminué près de 1%, au 4e trimestre 2018 par rapport au 4e trimestre de l'année précédente, globalement pour les mêmes raisons que celles évoquées ci-dessus. En excluant la baisse de 7,6 millions € des revenus liés aux combinés, notre chiffre d'affaires global remanié aurait atteint un point d'inflexion au quatrième trimestre. Comme au trimestre précédent, l'évolution des revenus d'abonnement au câble sur une base remaniée a continué à s'améliorer, grâce notamment aux révisions de prix précitées.

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 l'exercice 2018, nos produits en télévision câblée ont atteint 582,4 millions € (4e trimestre 2018 : 146,3 millions €), un chiffre globalement stable par rapport aux 581,5 millions € enregistrés sur l'exercice précédent, et incluaient l'impact de l'acquisition de SFR Belux, comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nos produits en télévision câblée pour les douze mois clôturés au 31 décembre 2018 ont diminué d'un peu plus de 2% par rapport à l'année précédente en raison du déclin graduel persistant de notre base globale d'abonnés à la télévision et d'une légère diminution des revenus générés par nos services VOD transactionnels, ceci n'étant que partiellement compensé par l'avantage de la révision tarifaire de juillet 2018.

INTERNET HAUT DÉBIT

Les revenus générés par les RGU en internet haut débit pour clients résidentiels et petites entreprises s'élevaient à 628,4 millions € pour l'exercice 2018 (4e trimestre 2018 : 160,0 millions €) et affichaient une hausse de 4% par rapport aux 606,8 millions € de l'exercice précédent. Sur une base remaniée, nos revenus en internet haut débit ont augmenté de 2% en glissement annuel, une progression soutenue par (i) le succès persistant de nos offres « WIGO », (ii) les bonnes performances enregistrées dans le segment PME, et (iii) l'impact favorable de la révision tarifaire susmentionnée, ceci étant en partie contrebalancé par une proportion croissante de remises liées aux forfaits.

TÉLÉPHONIE FIXE

Nos produits en téléphonie fixe comprennent les revenus d'abonnements récurrents de nos abonnés à la téléphonie fixe et les revenus variables liés à l'utilisation, à l'exception des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, qui sont comptabilisés sous les autres produits. Pour l'ensemble de l'exercice 2018, nos produits en téléphonie fixe ont diminué de 3% pour s'établir à 232,9 millions € (4e trimestre 2018 : 57,2 millions €), contre 239,6 millions € pour l'exercice précédent. L'impact favorable de l'acquisition de SFR Belux et de l'ajustement tarifaire susmentionné a été plus que compensé par (i) le déclin progressif de notre base de RGU en téléphonie fixe résidentielle dans des conditions de marché difficiles, (ii) une baisse des revenus liés à l'utilisation, reflétant la tendance baissière générale du marché, et (iii) une proportion croissante de remises liées aux forfaits. Les mêmes facteurs ont contribué à une baisse de 4% de nos revenus en téléphone fixe pour l'exercice 2018 sur une base remaniée.

TELEPHONIE MOBILE

Nos produits en téléphonie mobile comprennent les revenus liés aux abonnements générés par nos abonnés directs à la téléphonie mobile et les revenus hors forfaits, à l'exception (i) des revenus liés à l'interconnexion générés par ces clients, (ii) des revenus issus des ventes d'appareils et (iii) des revenus comptabilisés sous nos programmes « Choisissez votre appareil » qui sont tous repris sous les autres produits. Pour l'exercice 2018, nous avons généré des produits de téléphonie mobile de 459,7 millions € (4e trimestre 2018 : 113,6 millions €), ce qui représente une diminution de 10% en glissement annuel. Sur une base remaniée, nos produits en téléphonie mobile ont diminué de 5% en glissement annuel, la solide croissance nette des abonnés en postpayé étant plus que compensée par (i) une baisse des revenus hors forfait générés par nos abonnés mobiles au-delà de leur forfait mensuel, ceci en raison de nos offres quadruple play « WIGO » améliorées et du portefeuille de produits BASE remanié, (ii) une augmentation des remises liées aux forfaits suite au succès de nos offres quadruple play « WIGO » et (iii) une baisse constante du nombre d'abonnés en prépayé sous l'effet, notamment, de l'enregistrement obligatoire des cartes prépayées à partir de juin 2017.

SERVICES AUX ENTREPRISES

Les produits attribués aux services aux entreprises comprennent (i) les revenus générés sur les produits non coaxiaux, y compris la fibre et les lignes DSL louées, (ii) les revenus de téléphonie mobile générés par nos clients PME, (iii) nos activités d'opérateur, et (iv) des services à valeur ajoutée tels que l'hébergement réseau et les services gérés de protection des données. Les produits liés à nos services aux entreprises comprennent également les revenus générés par l'intégrateur ICT local Nextel, acquis le 31 mai 2018. Les revenus générés par nos clients professionnels sur l'ensemble des produits liés au câble, comme notre pack de référence « WIGO Business », sont attribués aux revenus d'abonnement au câble et ne sont pas repris dans Telenet Business, notre division de services aux entreprises.

Telenet Business a généré un chiffre d'affaires de 193,2 millions € (4e trimestre 2018 : 53,0 millions €) sur l'exercice 2018, un chiffre en hausse de 18% par rapport à l'exercice précédent. Nos revenus de l'exercice 2018 tels que publiés incluaient la contribution de 32,1 millions € aux revenus de Nextel depuis le 31 mai 2018, date de l'acquisition. Sur une base remaniée, notre chiffre d'affaires B2B a enregistré un recul de 3%, la hausse des revenus de connectivité étant plus que contrebalancée par la baisse structurelle des revenus en téléphonie fixe et la diminution des revenus liés à la sécurité par rapport à la même période de l'année précédente.

AUTRES PRODUITS

Les autres produits comprennent principalement (i) les revenus liés aux services d'interconnexion issus de nos clients en téléphonie à la fois fixe et mobile, (ii) les revenus wholesale générés par nos activités wholesale à la fois commerciales et réglementées, (iii) les ventes d'appareils mobiles, y compris les revenus générés par nos programmes « Choisissez votre appareil », (iv) les frais d'activation et d'installation et (v) le produit des ventes de décodeurs. Les autres produits ont atteint 438,2 millions € (4e trimestre 2018 : 112,2 millions €) pour l'exercice 2018, ce qui représente une hausse de 4% en glissement annuel s'expliquant par une contribution accrue de nos activités wholesale commerciales et réglementées, ceci étant en partie contrebalancé par une baisse substantielle du produit des ventes de combinés et une diminution des revenus d'interconnexion. Ces mêmes facteurs sont à l'origine d'une augmentation de 5% en glissement annuel de nos autres produits en base remaniée.

2.2 Charges

Sur l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons engagé des charges pour un total de 1.935,3 millions €, ce qui représente une diminution de 7% par rapport aux 2.080,7 millions € de l'exercice précédent. Nos charges totales pour l'exercice 2018 reflètent les mêmes mouvements non organiques que ceux mentionnés précédemment (voir 2.1. Produits pour plus de détails), ainsi qu'une perte de valeur de 36,8 millions € sur nos activités de câblodistribution au Luxembourg, tandis que nos charges totales pour l'exercice 2017 incluaient 31,3 millions € de frais de restructuration hors trésorerie liés principalement à l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO dans notre propre réseau mobile. Les charges totales représentaient environ 76% de nos produits sur l'ensemble de l'exercice 2018 (exercice 2017 : environ 83%). Le coût des services fournis représentait, en pourcentage, environ 55% de nos produits pour l'exercice 2018 (exercice 2017 : environ 63%), tandis que les frais de vente et les frais généraux et administratifs représentaient environ 21% du total des produits pour l'exercice 2018 (exercice 2017 : environ 19%).

Sur une base remaniée, nous avons réussi à réduire nos dépenses totales pour l'exercice 2018 de 10% par rapport à l'année précédente. Cet excellent résultat a été rendu possible principalement par une réduction de 13% de nos charges directes suite à l'intégration accélérée de nos clients Full MVNO dans le réseau Telenet, ce qui s'est traduit par une baisse substantielle des frais liés au MVNO par rapport à l'exercice précédent, et par une diminution notable des frais liés aux achats de combinés vu la baisse des volumes de ventes. En outre, nous avons enregistré une diminution substantielle des charges d'amortissement pour la période sur une base remaniée, ce qui reflète les progrès réalisés dans la modernisation de nos infrastructures fixes et mobiles, avec désormais un taux d'amortissement plus normalisé. Enfin, nous avons maintenu une stricte maîtrise des coûts, comme en témoignent la baisse de 9% de nos autres coûts indirects et la diminution des charges liées à la sous-traitance et aux services professionnels sur une base remaniée.

Les charges totales ont atteint 519,8 millions € au 4e trimestre 2018, ce qui représente une diminution de 3% par rapport au 4e trimestre de l'année précédente malgré l'inclusion de Nextel pour le trimestre entier. Sur une base remaniée, nos charges totales ont diminué de 11% en glissement annuel, les facteurs sous-jacents étant globalement les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

COÛTS D'EXPLOITATION DU RÉSEAU

Les charges d'exploitation du réseau ont atteint 192,0 millions € pour l'exercice 2018 (4e trimestre 2018 : 47,5 millions €), contre 181,4 millions € pour l'exercice 2017, reflétant les effets non organiques mentionnés précédemment. Sur une base remaniée, nos charges d'exploitation du réseau ont augmenté de 5% en glissement annuel en raison de certaines provisions pour des taxes locales sur les pylônes au 1er trimestre 2018, en plus d'une augmentation des frais de licence. Au 3e trimestre 2018, nous avons achevé le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, dans laquelle nous avons pris une participation de 30%. Par le biais de cette coentreprise, nous pourrions profiter des avantages de la croissance du marché des services de terrain dans des domaines tels que les nouvelles technologies numériques et l'Internet des Objets (Internet-of-Things ou « IoT »). Cette transaction entraîne une hausse des coûts d'exploitation du réseau, mais elle a dans le même temps un impact favorable sur nos frais de personnel dans la mesure où nos ingénieurs de terrain et les coûts y afférents ont été transférés vers cette nouvelle société.

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

Nos coûts directs comprennent toutes les dépenses directes telles que (i) les coûts liés à l'interconnexion, y compris les frais liés au MVNO, (ii) à la programmation et aux droits d'auteur et (iii) aux ventes d'appareils et aux subsides. Pour l'exercice 2018, nos coûts directs ont atteint 505,9 millions € (4e trimestre 2018 : 123,3 millions €), ce qui représente une baisse de 14% par rapport à l'année précédente en dépit des impacts non organiques susmentionnés. Sur une base remaniée, nos coûts directs ont diminué 13% sous l'effet d'une réduction substantielle des frais liés au MVNO et d'une baisse des coûts liés aux ventes de combinés et aux subsides par rapport à l'exercice précédent. Les mêmes facteurs ont engendré une diminution de 13% en glissement annuel de nos coûts directs au 4e trimestre 2018 sur une base remaniée.

FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel pour l'exercice 2018 sont restés globalement stables par rapport à l'année précédente malgré les impacts non organiques susmentionnés et l'impact négatif en termes de coûts de l'indexation obligatoire des salaires d'environ 2% depuis janvier de cette année. Sur une base remaniée, les frais de personnel pour l'exercice 2018 ont diminué de 7% par rapport à l'année précédente et reflètent le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, mentionné ci-avant.

FRAIS DE VENTE ET DE MARKETING

Par rapport à l'année précédente, nos frais de vente et de marketing pour l'exercice 2018 ont diminué de 10,0 millions €, soit 10%, pour s'établir à 90,4 millions € (4e trimestre 2018 : 28,8 millions €). Sur une base remaniée, nos frais de vente et de marketing pour l'exercice 2018 ont diminué de 11% par rapport à l'année précédente en raison des changements de timing et de l'échelonnement de certaines de nos campagnes de marketing.

SOUS-TRAITANCE ET SERVICES PROFESSIONNELS

Les frais de sous-traitance et de services professionnels ont atteint 32,2 millions € pour l'exercice 2018 (4e trimestre 2018 : 9,2 millions €), contre 43,2 millions € pour l'exercice 2017, preuve de notre capacité de contrôler les niveaux de dépenses externes. Sur une base remaniée, les frais de sous-traitance et de services professionnels ont diminué de 26% sous l'effet d'une réduction de la sous-traitance et d'une diminution générale des frais de consultance.

AUTRES COÛTS INDIRECTS

Les autres coûts indirects ont atteint 137,9 millions € pour l'exercice 2018 (4e trimestre 2018 : 34,2 millions €), ce qui représente une diminution de 5% par rapport à l'exercice précédent en dépit des impacts non organiques mentionnés précédemment. Sur une base remaniée, les autres coûts indirects ont diminué de 9% en glissement annuel sur l'exercice 2018, grâce notamment à une attention continue pour la maîtrise des frais généraux.

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

Les amortissements, y compris la dépréciation d'actifs immobilisés, la perte (le gain) sur la vente de filiales et les charges de restructuration, ont atteint 705,9 millions € pour l'exercice 2018, contre 747,1 millions € pour l'exercice 2017, période où les frais d'amortissement liés à la modernisation des infrastructures fixes et mobiles avaient augmenté, de même que les frais de restructuration suite à l'intégration accélérée de notre clientèle Full MVNO dans notre propre réseau mobile. Comme mentionné ci-dessus, nous avons subi une perte de valeur de 36,8 millions € sur nos activités de câblodistribution au Luxembourg au quatrième trimestre 2018.

2.3 Résultat net

PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Pour l'exercice 2018, les charges financières nettes ont totalisé 263,3 millions €, contre 297,4 millions € de charges financières nettes engagées sur l'exercice 2017. Nos charges financières nettes pour l'exercice 2017 avaient été influencées par (i) un gain de change hors trésorerie sur notre dette libellée en USD de 245,5 millions €, (ii) une perte hors trésorerie sur nos produits dérivés de 243,0 millions € et (iii) une perte de 76,0 millions € sur l'extinction de dettes suite au remboursement anticipé de certains instruments de dette.

Pour l'exercice 2018, nos produits financiers ont atteint 112,2 millions € et comprenaient un gain hors trésorerie de 111,8 millions € sur nos produits dérivés. Comparativement à l'année précédente, nos produits financiers ont diminué de 54%, compte tenu du gain de change hors trésorerie susmentionné enregistré sur l'exercice 2017. Les charges d'intérêts nettes, pertes de change et autres charges financières ont augmenté de 56%, passant de 224,9 millions € pour l'exercice 2017 à 350,9 millions € pour l'exercice 2018, une hausse qui reflète avant tout la perte de change hors trésorerie de 115,2 millions € sur notre dette courante libellée en USD. Les charges financières nettes pour l'exercice 2018 comprenaient également une perte de 24,6 millions € sur l'extinction de dettes suite au refinancement de nos emprunts à terme libellés en EUR et en USD.

Au 4e trimestre 2018, nos charges financières nettes ont atteint 58,7 millions €, contre 100,6 millions € au 4e trimestre 2017. Par rapport au 4e trimestre de l'année précédente, lorsque nous avons subi une perte hors trésorerie de 50,6 millions € sur nos produits dérivés, la juste valeur de nos produits dérivés a cette fois généré un gain hors trésorerie de 47,0 millions €, lequel a été plus que compensé par la perte de change hors trésorerie susmentionnée sur notre dette libellée en USD.

REPRISE DE DÉPRÉCIATION D'INVESTISSEMENTS DANS DES ENTITÉS MISES EN ÉQUIVALENCE

Au 4e trimestre 2016, nous avons inscrit une réduction de valeur de 31,0 millions € sur un investissement dans une entité mise en équivalence suite à une réévaluation de son plan stratégique à long terme. Au 4e trimestre 2018, à la suite d'une amélioration dans la performance et les prévisions de cet investissement, nous avons conclu que la dépréciation de cet investissement a baissé. Ensuite, nous avons repris 22,7 millions € de la réduction de valeur initiale.

GAIN SUR LA VENTE D'ACTIFS À UNE COENTREPRISE

Pour l'exercice 2018, nous avons enregistré un gain de 10,5 millions € sur la cession d'actifs à une coentreprise, ce qui a eu un impact positif sur notre bénéfice avant impôts d'un montant similaire. Au 3e trimestre 2018, nous avons achevé le transfert de nos services réseau de terrain vers Unit-T, dans laquelle nous avons pris une participation de 30%. Par le biais de cette coentreprise, nous pourrions profiter des avantages de la croissance du marché des services de terrain dans des domaines tels que les nouvelles technologies numériques et l'internet des objets.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 118,6 millions € pour l'exercice 2018, contre 34,8 millions € pour l'exercice 2017. Au 4e trimestre 2018, nous avons enregistré une charge d'impôt sur le résultat de 43,0 millions €, contre 0,3 million € pour la même période de l'année précédente.

RÉSULTAT NET

Nous avons réalisé un bénéfice net de 252,2 millions € pour l'exercice 2018, contre un bénéfice net de 111,5 millions € l'année précédente. L'augmentation de 126% du bénéfice net s'explique principalement par la hausse de 36% du bénéfice d'exploitation par rapport à l'exercice précédent et reflète, entre autres changements, les impacts non organiques susmentionnés. En outre, notre bénéfice net pour l'exercice 2018 a été influencé favorablement par la reprise de dépréciation d'investissements dans des entités mises en équivalence et le gain sur la cession d'actifs à une coentreprise, mentionné plus haut, partiellement compensé par une perte de valeur sur nos activités de câblodistribution au Luxembourg. Pour l'exercice 2018, nous avons réalisé une marge bénéficiaire nette de 9,9%, contre 4,4% pour l'exercice 2017.

Au 4e trimestre 2018, notre bénéfice net a atteint 45,7 millions €, contre 6,4 millions € au 4e trimestre 2017. Par rapport au 4e trimestre de l'année précédente, où nous avons subi une perte hors trésorerie de 50,6 millions € sur nos produits dérivés, nous avons enregistré un gain hors trésorerie de 47,0 millions € sur nos produits dérivés au 4e trimestre 2018. Notre marge bénéficiaire nette a atteint 7,1% au 4e trimestre 2018, contre 1,0% pour la période correspondante en 2017.

2.4 Adjusted EBITDA

Sur l'exercice 2018, nous avons réalisé un Adjusted EBITDA de 1.324,1 millions €, soit une hausse de 9% par rapport aux 1.209,9 millions € réalisés sur l'exercice précédent. Notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018 inclut la contribution de SFR Belux pour l'entièreté des douze mois, comparativement à une période post-acquisition partielle l'année précédente (9,8 millions €), et la contribution pour sept mois de Nextel (4,5 millions € depuis la date d'acquisition). Sur une base rapportée, notre marge d'Adjusted EBITDA a atteint 52,2% sur l'exercice 2018, contre 48,0% sur l'exercice 2017. Sur une base remaniée, notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2018 a augmenté d'un peu plus de 8% grâce à (i) une baisse substantielle des coûts liés au MVNO, (ii) une diminution de 9% des autres coûts indirects reflétant la maîtrise continue des coûts, (iii) une baisse de 26% des frais de sous-traitance et de services professionnels et (iv) une réduction des frais de personnel, ceci étant en partie compensé par une augmentation des frais de réseau opérationnels comme indiqué plus haut. Sur une base remaniée, nous avons réussi à étendre notre marge d'Adjusted EBITDA sous-jacent de 440 points de base sur l'ensemble de l'année 2018 par rapport à 2017 grâce à l'exécution rigoureuse de notre programme de synergies et à la poursuite d'une stricte maîtrise des coûts.

Au 4e trimestre 2018, notre Adjusted EBITDA a atteint 333,1 millions €, ce qui représente une hausse notable de 12% par rapport aux 298,7 millions € enregistrés sur la même période de l'année précédente. Notre Adjusted EBITDA au 4e trimestre 2018 incluait Nextel pour le trimestre entier, ce qui a fait croître notre Adjusted EBITDA de 2,5 millions € durant le trimestre. Sur une base remaniée, nous avons enregistré une solide croissance de 11% de l'Adjusted EBITDA au quatrième trimestre, soutenue par (i) la baisse substantielle des coûts directs, notamment les coûts liés au MVNO, (ii) la maîtrise généralisée de nos frais généraux et (iii) une réduction de 15% des frais de vente et de marketing sur le trimestre en raison des changements de timing et de l'échelonnement de certaines de nos campagnes de marketing. Au 4e trimestre 2018, nous

avons réalisé une marge d'Adjusted EBITDA de 51,9%, ce qui représente une amélioration sensible de 570 points de base par rapport au 4e trimestre 2017 sur une base remaniée

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017 Restated	Variation %	2018	2017 Restated	Variation %
Bénéfice de la période	45,7	6,4	614 %	252,2	111,5	126 %
Impôts	43,0	0,3	14.233 %	118,6	34,8	241 %
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	(2,5)	(3,5)	(29)%	(1,4)	(3,3)	(58)%
Reprise de dépréciation d'investissements dans des entités mises en équivalence	(22,7)	—	100%	(22,7)	—	100%
Perte (gain) sur la vente d'actifs à une coentreprise	0,3	—	100%	(10,5)	—	100%
Charges financières nettes	58,7	100,6	(42)%	263,3	297,4	(11)%
Amortissements et dépréciations	197,5	184,1	7 %	694,3	715,8	(3)%
EBITDA	320,0	287,9	11 %	1.293,8	1.156,2	12 %
Rémunération en actions	10,4	9,1	14 %	17,5	19,7	(11)%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	0,6	0,5	20 %	4,4	2,7	63 %
Coûts de restructuration	5,3	1,2	342 %	11,6	31,3	(63)%
Ajustements après la période de mesure liés aux acquisitions d'entreprise	(3,2)	—	100%	(3,2)	—	100%
Adjusted EBITDA	333,1	298,7	12 %	1.324,1	1.209,9	9 %
Marge Adjusted EBITDA	51,9%	46,6%		52,2%	48,0%	
Marge bénéfice net	7,1%	1,0%		9,9%	4,4%	

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

2.5 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement à imputer ont atteint 687,7 millions € pour l'exercice 2018, ce qui représente une baisse de 6% par rapport à l'exercice précédent, durant lequel nos dépenses d'investissement à imputer avaient été impactées par la comptabilisation des droits de retransmission du football belge pour une période de trois saisons. Conformément au référentiel IFRS de l'UE, ces droits de retransmission ont été actés en tant qu'immobilisation incorporelle et seront amortis à mesure que la saison progresse. Nos dépenses d'investissement à imputer pour l'exercice 2018 reflètent la prolongation de l'actuelle licence du spectre mobile 2G jusqu'en mars 2021 (33,5 millions €), qui sera payée par annuités jusqu'à l'échéance. Si l'on exclut la comptabilisation de la licence du spectre mobile et des droits de retransmission du football belge dans les deux périodes, nos dépenses d'investissement à imputer ont augmenté de 4% en glissement annuel sur l'exercice 2018, ceci sous l'effet (i) des investissements continus consentis dans la mise à niveau de nos infrastructures fixes et mobiles pour la création d'un réseau convergent de pointe pour le futur, (ii) des investissements accélérés dans notre nouvelle plate-forme IT en vue d'étendre les capacités numériques et (iii) de l'acquisition du réseau câblé dans la commune bruxelloise d'Etterbeek en décembre 2018. Pour l'ensemble de l'exercice 2018, nos dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 27% de nos produits, contre environ 29% pour l'exercice 2017. Si l'on exclut la comptabilisation de la licence du spectre mobile et des droits de retransmission du football belge dans les deux périodes, les dépenses d'investissement à imputer sous-jacentes représentaient environ 26% et 25% de nos produits, respectivement.

Les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés, comprenant entre autres les dépenses en boîtiers décodeurs, modems et lignes WiFi, ont atteint 105,6 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 19,4 millions €). L'augmentation de 23% par rapport à l'année précédente s'explique par le succès de nos campagnes sur la connectivité à domicile, axées sur l'amélioration de l'expérience sans fil à la maison pour nos clients, ce qui inclut la location de boosters WiFi. Pour l'ensemble de l'exercice 2018, les dépenses d'investissement liées aux équipements privés d'abonnés

représentaient environ 16% de la totalité de nos dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

Comme lors des derniers trimestres, nos dépenses d'investissement restent, pour l'essentiel, orientées vers des investissements ciblés dans les infrastructures fixes et mobiles, comme indiqué ci-avant. Au 31 décembre 2018, nous avons modernisé pratiquement tous nos sites macro, déployé 413 nouveaux sites et mis à niveau environ 94% des nœuds HFC dans notre zone de couverture. Ce faisant, nous avons réussi à clôturer pour l'essentiel la modernisation du réseau mobile et nous pensons être en mesure d'achever notre projet « Grote Netwerf » pour mi-2019. Les dépenses d'investissement à imputer pour le développement et la modernisation du réseau s'élevaient à 220,2 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 66,5 millions €), soit une diminution de 20% par rapport à l'année précédente. Pour l'exercice 2018, les dépenses d'investissement liées au réseau représentaient environ 34% de la totalité des dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

Les dépenses d'investissement en produits et services, qui recouvrent entre autres nos investissements dans le développement de produits et la mise à niveau de nos plateformes et systèmes IT, ont atteint 119,2 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 35,5 millions €). L'augmentation de 23% par rapport à l'exercice 2017 reflète le lancement de notre programme de mise à niveau IT, comme indiqué précédemment. Les dépenses d'investissement en produits et services représentaient environ 18% du total des dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile).

Les autres dépenses d'investissement à imputer comprennent des rénovations et remplacements d'équipements réseau, des frais pour l'acquisition de contenus sportifs et certains investissements récurrents dans notre plate-forme et nos systèmes IT. Celles-ci ont atteint 242,7 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 81,6 millions €), ce chiffre incluant la comptabilisation susmentionnée de la licence du spectre mobile 2G, contre 271,5 millions € pour l'exercice 2017, chiffre qui reflétait la comptabilisation susmentionnée des droits de retransmission du football belge.

Cela implique qu'environ 68% des dépenses d'investissement à imputer (hors comptabilisation de la licence du spectre mobile) pour l'exercice 2018 étaient évolutives et liées à la croissance du nombre d'abonnés. Nous continuerons à surveiller étroitement nos dépenses d'investissement afin de nous assurer qu'elles soient porteuses de rendements croissants.

Au 4e trimestre 2018, nos dépenses d'investissement ont atteint 203,0 millions €, ce qui représente une augmentation de 4% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Nos dépenses d'investissement à imputer au 4e trimestre 2018 reflètent l'acquisition du réseau câblé dans la commune bruxelloise d'Etterbeek en décembre, ainsi que les investissements constants dans la mise à niveau de notre réseau HFC en vue de créer un réseau Gigabit. En pourcentage des produits, nos dépenses d'investissement à imputer représentaient environ 32% au 4e trimestre 2018.

2.6 Flux de trésorerie opérationnel disponible

Tableau 2 : Rapprochement flux de trésorerie opérationnel libre (non audité)

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017	Variation %	2018	2017	Variation %
Adjusted EBITDA	333,1	298,7	12%	1.324,1	1.209,9	9%
Dépenses d'investissement à imputer	(203,0)	(195,1)	4%	(687,7)	(729,2)	(6)%
Comptabilisation des droits de retransmission du football	—	—	—%	—	100,6	(100)%
Comptabilisation des licences du spectre mobile	—	—	—%	33,5	—	100%
Dépenses d'investissement à imputer (y exclut la comptabilisation des droits de retransmission pour le football et des licences)	(203,0)	(195,1)	4%	(654,2)	(628,6)	4%
Flux de trésorerie opérationnel libre	130,1	103,6	26%	669,9	581,3	15%

Pour l'ensemble de l'exercice 2018, la somme de notre Adjusted EBITDA et de nos dépenses d'investissement à imputer, à l'exclusion de la comptabilisation des droits de diffusion pour le football et des licences pour le spectre mobile, a généré un flux de trésorerie opérationnel disponible (*Operating Free Cash Flow*) de 669,9 millions €. Par rapport à 2017, notre flux de trésorerie opérationnel disponible a augmenté de 15% et a été principalement soutenu par l'augmentation susmentionnée de notre Adjusted EBITDA. Au 4e trimestre 2018, notre flux de trésorerie opérationnel disponible a atteint 130,1 millions €, contre 103,6 millions € pour la même période de l'année précédente, les facteurs sous-jacents étant essentiellement les mêmes que ceux évoqués ci-dessus.

2.7 Flux de trésorerie et liquidité

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Sur l'exercice 2018, nos activités d'exploitation ont généré 1.075,6 millions € de trésorerie nette, contre 831,6 millions € lors de l'exercice précédent. La trésorerie nette provenant des activités d'exploitation pour l'exercice 2018 inclut les impacts non organiques de l'acquisition de SFR Belux et Nextel, comme indiqué précédemment. Le flux de trésorerie d'exploitation net a augmenté de 29% en glissement annuel, soutenu par (i) une solide croissance de l'Adjusted EBITDA sous-jacent comment indiqué ci-avant, (ii) une diminution de 54,7 millions € des charges d'intérêts en espèces et des instruments dérivés en espèces suite à nos récentes opérations de refinancement, contrebalancées en partie par une proportion croissante de dettes à court terme liées à notre plate-forme de financement par le fournisseur, (iii) une évolution plus favorable du fonds de roulement sur la période et (iv) une baisse de 32,8 millions € des impôts payés en espèces par rapport à l'année précédente. Au 4e trimestre 2018, nous avons généré 252,8 millions € de trésorerie nette liée aux activités d'exploitation, soit 56% de plus que sur le trimestre correspondant de l'année précédente, grâce notamment à une diminution significative des charges d'intérêts en espèces et des instruments dérivés en espèces due à l'échelonnement consécutif à notre refinancement de décembre 2017.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Nous avons utilisé 466,4 millions € de liquidités nettes dans des opérations d'investissement sur l'ensemble de l'exercice 2018 (T4 2018 : 89,8 millions €), un chiffre qui inclut le paiement de l'acquisition de Nextel en mai 2018, contre 841,0 millions € pour l'exercice 2017, un chiffre qui incluait le paiement de l'acquisition de SFR Belux en juin 2017. Par rapport à la même période de 2017, nos dépenses d'investissement en espèces ont diminué de 16% à la suite de notre programme de financement par le fournisseur, que nous avons mis en œuvre au 3e trimestre 2016 et grâce auquel nous sommes en mesure d'étendre nos délais de paiement pour certains fournisseurs à 360 jours pour un coût global intéressant. Sur l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons acquis 293,5 millions € d'actifs via des dispositifs de financement par le fournisseur lié au capital (T4 2018 : 57,0 million €), avec un impact positif sur la trésorerie nette utilisée dans des opérations d'investissement pour le même montant. Veuillez consulter la Section 2.7 - *Dépenses d'investissements* pour des informations détaillées sur les dépenses d'investissements à imputer sous-jacentes.

FLUX DE TRÉSORERIE NETS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement a été de 560,1 millions € pour l'exercice 2018 (T4 2018 : 158,6 millions €) contre 50,7 millions € pour l'exercice 2017. La trésorerie nette utilisée dans des opérations de financement sur l'exercice 2018 reflète une augmentation nette de 315,1 millions € de nos emprunts, y compris l'émission incrémentielle d'emprunts à terme libellés à la fois en EUR et en USD en août 2018 et les remboursements planifiés de nos engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur. En octobre 2018, nous avons accordé un dividende brut extraordinaire de 598,9 millions € (sur un total de 600,0 million €) à nos actionnaires, tout en dépensant 228,5 millions € pour des rachats d'actions dans le cadre de notre Programme de Rachat 2018bis (300,0 million €). Enfin, nous avons engagé 25,7 millions € de frais d'émission d'emprunt liés à nos refinancements de mars et mai 2018 en plus de l'émission d'emprunt d'août 2018 (Voir 2.6 *Profil de dette* pour plus de détails). Le reste de la trésorerie nette liée aux activités de financement se compose principalement de remboursements au titre de contrats de location-acquisition et autres paiements financiers.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE AJUSTÉ

Sur l'ensemble de l'exercice 2018, nous avons généré un flux de trésorerie disponible ajusté ("Adjusted Free Cash Flow") pour 421,9 millions €. Ceci représente une augmentation de 11% par rapport aux 381,8 millions € générés sur l'exercice précédent. Notre flux de trésorerie disponible ajusté pour l'exercice 2018 ont été principalement soutenus par une diminution des dépenses d'investissement en espèces due à des augmentations nettes continues dans le cadre de notre programme de financement par le fournisseur ainsi qu'une forte augmentation des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation, comme expliqué ci-avant. Ces facteurs de soutien ont été partiellement contrebalancés par une hausse substantielle des remboursements planifiés d'engagements à court terme au titre du financement par le fournisseur

par rapport à l'année précédente, où les remboursements étaient encore limités compte tenu du lancement du programme au 3e trimestre 2016. Pour le 4e trimestre 2018, notre flux de trésorerie disponible ajusté a atteint 87,6 millions €, ce qui représente une augmentation de 141% par rapport à la même période de l'année précédente, une évolution résultant de la forte croissance de la trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, comme indiqué ci-avant, ainsi que la contribution continue dans le cadre de notre programme de financement par le fournisseur.

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

PROFIL DE DETTE

Au 31 décembre 2018, le solde total de la dette (y compris les intérêts courus) s'établissait à 5.665,1 millions €, dont un montant en principal de 1.950,2 millions € lié aux Senior Secured Fixed Rate Notes échéant entre juillet 2027 et mars 2028 et un montant en principal de 2.747,0 millions € dû au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée de 2017 échéant entre août 2026 et décembre 2027. Le solde total de la dette au 31 décembre 2018 comprenait également 358,6 millions € de dette à court terme liée à notre programme de financement par le fournisseur (y compris les intérêts courus) et 23,8 millions € pour la partie restante du spectre mobile 2G et 3G. Le solde correspond pour l'essentiel aux obligations au titre de contrats de location-acquisition liées à l'acquisition d'Interkabel.

Au cours du premier semestre 2018, nous avons refinancé une partie de notre dette en cours à des taux d'intérêt à long terme plus intéressants, tout en allongeant la durée. En mars 2018, nous avons utilisé une partie de notre trésorerie et de nos équivalents de trésorerie pour rembourser anticipativement 10% de la Facilité AB, dont le prêteur est Telenet Finance VI Luxembourg S.C.A. ("TFLVI"). TFLVI a utilisé le produit du remboursement anticipé de 10% de la Facilité AB pour rembourser 10% du montant principal global d'origine de ses Senior Secured Notes de 530,0 millions € à 4,875% échéant en juillet 2027.

En mars 2018, nous avons émis un emprunt à terme de 300,0 millions USD (« Facilité AL2 ») au pair, avec comme entité emprunteuse Telenet Financing USD LLC. La Facilité AL2 présentait les mêmes caractéristiques que la Facilité AL initiale émise le 1er décembre 2017. En avril 2018, Telenet Financing USD LLC a emprunté le montant total de 300,0 millions USD sous la Facilité AL2 et a prêté le produit net de cette émission à Telenet International Finance S.à r.l., qui a utilisé ces fonds, ainsi que de la trésorerie existante, pour rembourser anticipativement la Facilité V, dont le prêteur est Telenet Finance V Luxembourg S.C.A. (« TFLV »). TFLV a utilisé le produit du remboursement anticipé de la Facilité V pour rembourser entièrement ses Senior Secured Notes de 250,0 millions € à 6,75% échéant en août 2024.

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

En août 2018, nous avons émis une nouvelle facilité d'emprunt à terme pour un montant de 475,0 millions de dollars US (la « Facilité AN2 ») et une nouvelle facilité d'emprunt à terme pour un montant de 205,0 millions € (la « Facilité AO2 »). En vertu de la Facilité AN2, Telenet Financing USD LLC sera l'entité emprunteuse. La Facilité AN2 est assortie des mêmes caractéristiques que la Facilité initiale AN émise le 24 mai 2018. Ainsi, la Facilité AN2 est assortie (i) d'une marge de 2,25% au-dessus du LIBOR, (ii) d'un plancher (« floor ») LIBOR de 0% et (iii) d'un terme expirant le 15 août 2026. La Facilité AN2 a été émise à 98,5%. En vertu de la Facilité AO2, Telenet International Finance S.à r.l. sera l'entité emprunteuse. La Facilité AO2 est assortie des mêmes caractéristiques que la Facilité initiale AO émise le 25 mai 2018. Ainsi, la Facilité AO2 est assortie (i) d'une marge de 2,50% au-dessus de l'EURIBOR, (ii) d'un plancher (« floor ») EURIBOR de 0% et (iii) d'un terme expirant le 15 décembre 2027. La Facilité AO2 a été émise à 98,0%. Nous avons utilisés les produits nets de ces émissions, avec le solde de trésorerie et équivalents de trésorerie, en début octobre pour un paiement de 598,9 millions € du dividende extraordinaire brut pour un montant de 600 millions €.

Y exclus les dettes à court terme liées à notre programme de financement par le fournisseur, nous ne devons faire face à aucun amortissement de dettes avant août 2026, avec une durée moyenne pondérée de 8,5 ans au 31 décembre 2018.

En outre, nous avons pleinement accès aux 445,0 millions € d'engagements non utilisés au titre de nos facilités de crédit au 31 décembre 2018, avec certaines disponibilités jusque juin 2023.

SYNTHÈSE DES DETTES ET PLANS DE PAIEMENT

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

Tableau 3 : Synthèse des dettes au 31 décembre 2018

	Facilité totale au	Montant prélevé	Montant disponible	Échéance	Taux d'intérêt	Paiement des intérêts dus
	31 décembre 2018					
	(en millions €)					
Senior Credit Facility ajusté en 2018						
Prêt à terme AN	1.812,0	1.812,0	—	15 août 2026	Flottant LIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,25%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Prêt à terme AO	935,0	935,0	—	15 décembre 2027	Flottant EURIBOR 6 mois (0% seuil) + 2,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Facilité de crédit renouvelable AG	400,0	—	400,0	30 juin 2023	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 2,75%	Mensuel
Senior Secured Fixed Rate Notes						
530 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2027 (Facilité AB)	477,0	477,0	—	15 juillet 2027	Fixe 4,875%	Bi-annuel (janvier et juillet)
600 millions € Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AK)	600,0	600,0	—	1 mars 2028	Fixe 3,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
1 milliard USD Senior Secured Notes venant à échéance en 2028 (Facilité AJ)	873,2	873,2	—	1 mars 2028	Fixe 5,50%	Bi-annuel (janvier et juillet)
Autre						
Facilité de crédit renouvelable	20,0	—	20,0	30 septembre 2021	Flottant EURBOR 1 mois (0% seuil) + 2,00%	Mensuel
Facilité overdraft	25,0	—	25,0	31 décembre 2019	Flottant EURIBOR 1 mois (0% seuil) + 1,60%	Pas applicable
Montant total nominal	5.142,2	4.697,2	445,0			

SOLDE DE TRÉSORERIE ET MOYENS DISPONIBLES

Au 31 décembre 2018, nous détenons 88,2 millions € de trésorerie et équivalents de trésorerie, contre 39,1 millions € au 31 décembre 2017. Afin de réduire le risque lié à la concentration des contreparties, nos équivalents de trésorerie et fonds du marché monétaire cotés AAA sont placés auprès d'institutions financières européennes et américaines de premier ordre. Par rapport au 30 septembre 2018, notre solde de trésorerie est resté globalement stable, la forte croissance de notre trésorerie nette liée aux activités d'exploitation n'ayant été que partiellement contrebalancée par la poursuite des rachats d'actions dans le cadre de notre programme de rachat d'actions 2018bis de 300,0 millions €. Au 31 décembre 2018, nous avons racheté un peu plus de 4,4 millions d'actions dans le cadre de ce programme, pour un montant cumulé de 199,0 millions €. À la fin du 4e trimestre 2018, environ deux tiers de ce programme avaient ainsi été effectivement exécutés. En plus de notre solde de trésorerie disponible, nous avons également accès, au 31 décembre 2018, à 445,0 millions € d'engagements disponibles au titre de notre facilité de crédit de premier rang modifiée 2018 et autres facilités de crédit renouvelable, sous réserve du respect des conventions mentionnées ci-après.

RATIO DE DETTE NETTE

Lors du Capital Markets Day de décembre 2018, nous avons confirmé notre cadre de ratio de levier, à savoir que le ratio de Dette nette totale sur EBITDA consolidé annualisé est maintenu à 3,5x-4,5x (« net total leverage »). En l'absence d'acquisitions majeures et/ou de changements significatifs au niveau de l'activité ou du cadre réglementaire, nous entendons rester proches du point médian de 4,0x en maintenant un niveau attrayant et soutenable de rémunération de l'actionnariat. Au 31 décembre 2018, notre ratio d'endettement net total atteignait 4,1x, contre 3,6x au 30 septembre 2018. L'augmentation anticipée de notre ratio d'endettement net était entièrement attribuable aux 598,9 millions € de dividende brut extraordinaire - sur les 600,0 millions € - que nous avons payés à nos actionnaires début octobre 2018. En outre, nous avons dépensé 87,3 millions € en rachats d'actions au 4e trimestre 2018 dans le cadre du programme de rachat d'actions 2018bis susmentionné de 300,0 millions €. Sur une base pro forma, reflétant l'impact de la nouvelle norme comptable IFRS 16, applicable dès le 1 janvier 2019, notre ratio de dette nette était globalement inchangé à 4,1x.

Notre 'net covenant leverage' tel que calculé dans le cadre de la facilité de crédit de premier rang modifiée 2018, qui inclut certaines synergies non réalisées en matière de M&A mais qui n'inclut pas les passifs de location-financement ni les passifs à court terme liés au financement par le fournisseur, atteignait 3,4x au 31 décembre 2018 (30 septembre 2018 : 2,9x) et reflétait globalement les mêmes impacts que ceux mentionnés ci-dessus. Notre ratio de dette nette actuel prévu par convention ('net covenant leverage') est sensiblement inférieur à la 'springing maintenance covenant' de 6,0x et au test de ratio d'endettement de 4,5x le « net senior leverage ».

3 Perspectives et informations complémentaires

3.1 Perspectives

Au cours des trois dernières années, Telenet a prouvé sa capacité à convertir un chiffre d'affaires stable et équilibré en une solide croissance de l'Adjusted EBITDA et du flux de trésorerie disponible ajusté. Ayant réalisé une croissance financière solide en 2018 grâce aux synergies accélérées liées au MVNO et au contrôle strict des coûts, nous avons également réussi à atteindre les objectifs ambitieux pour la période 2015-2018. Nous avons atteint un TCAC sur l'Adjusted EBITDA d'un peu plus de 6% au cours des trois dernières années, ce qui se situait au milieu de notre fourchette annoncée lors de notre Capital Markets Day en avril 2016.

Comme annoncé lors du Capital Markets Day de décembre 2018, nous visons à générer une croissance rentable et durable au cours de la période 2018-2021, avec pour objectif un TCAC de flux de trésorerie opérationnel ajusté de 6,5 à 8,0% sur les trois prochaines années (à l'exclusion de la comptabilisation des droits de diffusion du football et des licences pour le spectre mobile et à l'exclusion de l'impact d'IFRS 16 sur nos dépenses d'investissement à imputer). Ayant réalisé une croissance financière solide en 2018, nous devons faire face à certains défis et vents contraires en 2019. La performance de notre chiffre d'affaires et notre Adjusted EBITDA en 2019 seront impactés par (i) la perte du contrat MVNO MEDIALAAN, (ii) des effets défavorables persistants d'ordre réglementaire, qui devraient décroître à partir de l'année prochaine, (iii) la réalisation complète des synergies liées à l'acquisition de BASE et (iv) des coûts commerciaux plus élevés pour accélérer la croissance en 2020 et 2021.

Nous estimons que le TCAC de revenu sur base remaniée restera stable au cours de la période 2018-2021 malgré un recul estimé du chiffre d'affaires en 2019, laissant entrevoir une évolution plus favorable en 2020 et 2021. Y compris les tendances mentionnées ci-dessous, nos résultats en termes de chiffre d'affaires en 2019 seront impactés par l'évolution des habitudes de consommation et un environnement toujours hautement concurrentiel, mettant sous pression certains pans de nos revenus tels que les revenus hors forfait, entre autres facteurs. En conséquence, nous tablons sur une diminution d'environ 2,5% du chiffre d'affaires en glissement annuel sur une base remaniée en 2019. En excluant la contribution plus faible de nos activités MVNO, la performance des revenus aurait été globalement stable en 2019 sur une base remaniée.

En 2018, nous avons réussi à convertir un chiffre d'affaires en léger déclin sur base remaniée en une solide croissance de l'Adjusted EBITDA sur base remaniée, ceci grâce à une réduction à deux chiffres de nos coûts directs induite par une baisse substantielle des coûts liés au MVNO et à une diminution élevée à un chiffre de nos autres dépenses indirectes. Si d'un côté, certains segments de notre base de coûts devraient continuer à baisser grâce à l'attention constante portée au levier opérationnel et à la numérisation croissante de nos processus de base, de l'autre nous prévoyons sciemment d'investir afin de jeter les bases de la croissance future. Dans le contexte d'un chiffre d'affaires en recul et de la réalisation de la quasi-totalité des synergies liées au MVNO suite à l'acquisition de BASE en 2018, nous prévoyons une contraction de 1 à 2% de notre Adjusted EBITDA^(b) en glissement annuel sur une base remaniée en 2019. En excluant la contribution plus faible de nos activités MVNO, la performance de l'Adjusted EBITDA aurait été globalement stable en 2019 sur une base remaniée.

Comme indiqué précédemment, 2018 a marqué un pic dans notre cycle d'investissement compte tenu de la mise à niveau prolongée de nos infrastructures tant fixes que mobiles. Par rapport à 2018, lorsque le ratio sous-jacent de dépenses d'investissement à imputer par rapport au chiffre d'affaires (à l'exclusion de la comptabilisation de la licence pour le spectre mobile 2G) atteignait environ 26%, nous prévoyons qu'en 2019, nos dépenses d'investissement à imputer baisseront d'une manière substantielle en 2019 (à l'exclusion de la comptabilisation des droits de diffusion du football et des licences pour le spectre mobile et à l'exclusion de l'impact d'IFRS 16). Ainsi, nous tablons sur une croissance solide de notre flux de trésorerie opérationnel disponible^(a) entre 16 et 18% en 2019 en glissement annuel.

Par rapport aux 421,9 millions € de flux de trésorerie disponible ajusté généré en 2018, nous prévoyons qu'en 2019 notre flux de trésorerie disponible ajusté sera affectés par (i) une baisse substantielle de la contribution de notre plate-forme de financement par le fournisseur vu notre objectif de stabiliser notre plate-forme par rapport à la contribution nette positive de 93,7 millions € en 2018, (ii) un impact négatif en termes de fonds de roulement en raison d'une intensité de capital plus réduite, (iii) une hausse des impôts en espèces vu l'augmentation de nos bénéfices avant impôt et (v) une hausse des charges d'intérêts en espèces par rapport à 2018 compte tenu du dividende extraordinaire payé l'an dernier

et du fait que 2018 a été influencée par l'échelonnement des intérêts en espèces et des paiements liés aux produits dérivés. Pour 2019, nous prévoyons un flux de trésorerie disponible ajusté^(d) de 380,0 à 400,0 millions €.

Tableau 4: Prévisions pour l'exercice 2019

Prévisions 2019	Comme présenté le 14 février 2019
Baisse des produits (sur base remaniée)	Environ 2,5% (FY 2018 sur base remaniée: 2.556,4 millions €)
Baisse de l'Adjusted EBITDA ^(b) (sur base remaniée)	Entre 1% et 2% (FY 2018 sur base remaniée: 1.368,4 millions €, y inclus l'impact de IFRS 16)
Flux de trésorerie opérationnel disponible ^(a)	Entre 16% et 18% ^(c) (FY 2018 sur base remaniée: 712,6 millions €)
Adjusted Free Cash Flow ^(d)	380.0 à 400.0 millions € ^(e)

(a) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie opérationnel disponible pour l'exercice 2019, et notre flux de trésorerie opérationnel disponible ("Operating Free Cash Flow") CAGR pour la période 2018-2021, et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(b) Le rapprochement entre notre Adjusted EBITDA pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS, n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(c) Ceci n'inclut pas la comptabilisation des droits de retransmission pour le football et des licences pour le spectre mobile, et y exclut l'impact d'IFRS 16 sur nos dépenses d'investissement à imputer.

(d) Le rapprochement entre notre flux de trésorerie disponible ajusté ("Adjusted Free Cash Flow") pour l'exercice 2019 et un critère EU-IFRS n'est pas disponible dans la mesure où tous les éléments de ce rapprochement ne sont pas retenus dans nos prévisions, certains éléments pouvant varier fortement d'une période à l'autre.

(e) En supposant que les paiements de licences du spectre mobile se produiront au T4 2019 et que le paiement de l'impôt dû sur l'exercice 2018 ne se produira pas avant le début de 2020.

3.2 Événements survenus après la date du bilan

Il ne s'est produit, après le 31 décembre 2018, aucun événement significatif nécessitant une modification de l'information financière ou une mention dans le présent communiqué de presse.

3.3 Vérifications du Commissaire

Le Commissaire, KPMG Bedrijfsrevisoren - Reviseurs d'Entreprises, représenté par Filip De Bock, a confirmé que ses vérifications, achevées pour l'essentiel, n'ont révélé aucune inexactitude matérielle dans l'information comptable, y compris dans le présent communiqué de presse.

4 Telenet Group Holding NV – Statistiques d'exploitation consolidés

Pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre	2018	2017	Variation %
Services d'abonnement			
Maisons raccordables - Réseau Combiné ⁽¹³⁾	3.350.700	3.317.100	1 %
Télévision câblée			
Télédistribution de base ⁽⁶⁾	201.200	244.700	(18) %
Télévision premium ⁽⁷⁾	1.738.700	1.786.600	(3) %
Total télévision câblée	1.939.900	2.031.300	(4) %
Internet haut débit			
Internet haut débit résidentiel	1.476.200	1.512.200	(2) %
Internet haut débit professionnel	181.600	161.900	12 %
Total internet haut débit ⁽⁸⁾	1.657.800	1.674.100	(1) %
Téléphonie fixe			
Téléphonie fixe résidentiel	1.141.700	1.197.200	(5) %
Téléphonie fixe professionnel	114.400	105.400	9 %
Total téléphonie fixe ⁽⁹⁾	1.256.100	1.302.600	(4) %
Unités génératrices totales de revenus ⁽¹⁴⁾	4.853.800	5.008.000	(3) %
Taux d'attrition ⁽¹⁵⁾			
Télévision câblée	13,6%	9,4%	
Internet haut débit	14,1%	9,4%	
Téléphonie fixe	16,6%	10,5%	
Relation client			
Clients triple play	1.145.800	1.185.200	(3) %
Total relations client ⁽¹¹⁾	2.115.000	2.190.400	(3) %
Services par relation client ⁽¹¹⁾	2,29	2,29	— %
ARPU par relation client (€ / mois) ^{(11) (12)}	57,1	55,1	4 %

Pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre	2018	2017	Variation %
Services mobiles			
Téléphonie mobile			
Postpayé	2.241.600	2.155.400	4 %
Prépayé	489.400	515.200	(5) %
Téléphonie mobile ⁽¹⁰⁾	2.731.000	2.670.600	2 %

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

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

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

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

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au 31 décembre			Pour l'exercice se terminant au 31 décembre		
	2018	2017 Restated	Variation %	2018	2017 Restated	Variation %
Résultat de la période						
Produits	642,3	640,5	—%	2.534,8	2.521,1	1%
Charges						
Coût des services fournis	(342,5)	(400,9)	(15%)	(1.400,5)	(1.589,7)	(12%)
Bénéfice brut	299,8	239,6	25%	1.134,3	931,4	22%
Coûts commerciaux et administratifs	(177,3)	(135,8)	31%	(534,8)	(491,0)	9%
Bénéfice opérationnel	122,5	103,8	18%	599,5	440,4	36%
Produits financiers	47,1	36,2	30%	112,2	246,5	(54%)
Produit d'intérêt et de change nets	0,1	36,2	(100%)	0,4	246,5	(100%)
Bénéfice net sur instruments financiers dérivés	47,0	—	100%	111,8	—	100%
Charges financières	(105,8)	(136,8)	(23%)	(375,5)	(543,9)	(31%)
Charge d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	(105,8)	(56,9)	86%	(350,9)	(224,9)	56%
Perte nette sur instruments financiers dérivés	—	(50,6)	(100%)	—	(243,0)	(100%)
Perte sur remboursement anticipé de la dette	—	(29,3)	(100%)	(24,6)	(76,0)	(68%)
Charges financières nettes	(58,7)	(100,6)	(42%)	(263,3)	(297,4)	(11%)
Quote-part du résultat des entités mises en équivalence	2,5	3,5	(29%)	1,4	3,3	(58%)
Reprise de dépréciation d'investissements dans des entités mises en équivalence	22,7	—	100%	22,7	—	100%
Gain sur la vente d'actifs à une coentreprise	(0,3)	—	100%	10,5	—	100%
Bénéfice avant impôts	88,7	6,7	1.224%	370,8	146,3	153%
Charges d'impôts	(43,0)	(0,3)	14.233%	(118,6)	(34,8)	241%
Résultat net de la période	45,7	6,4	614%	252,2	111,5	126%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres						
Éléments qui ne seront pas recyclés dans l'état consolidé du résultat						
Reévaluation de passifs/(actifs) provenant de plans de pension à prestations définies	—	1,2	(100%)	(4,9)	1,2	N.M.
Impôts différés	(0,1)	—	100%	1,9	—	100%
Résultat net comptabilisé directement en capitaux propres	(0,1)	1,2	N.M.	(3,0)	1,2	N.M.
Résultat global de la période	45,6	7,6	500%	249,2	112,7	121%
Résultat imputable aux :	45,7	6,4	614%	252,2	111,5	126%
Propriétaires de la Société	45,9	6,4	617%	253,4	109,9	131%
Intérêts minoritaires	(0,2)	—	100%	(1,2)	1,6	N.M.

(en millions €, sauf actions et montants par action)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017 Restated	Variation %	2018	2017 Restated	Variation %
Résultat global de la période, imputable aux :	45,6	7,6	500%	249,2	112,7	121%
Propriétaires de la Société	45,8	7,6	503%	250,4	111,1	125%
Intérêts minoritaires	(0,2)	—	100%	(1,2)	1,6	N.M.
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	111.468.310	115.345.715		114.022.603	115.424.079	
Bénéfice ordinaire par action en €	0,41	0,06	583%	2,22	0,95	134%
Bénéfice dilué par action en €	0,41	0,06	583%	2,22	0,95	134%
Produits par nature						
Produits des abonnements:						
Télévision câblée	146,3	149,2	(2%)	582,4	581,5	—%
Internet haut débit	160,0	153,7	4%	628,4	606,8	4%
Téléphonie fixe	57,2	59,7	(4%)	232,9	239,6	(3%)
Produits des abonnements liés au câble	363,5	362,6	—%	1.443,7	1.427,9	1%
Téléphonie mobile	113,6	122,3	(7%)	459,7	508,4	(10%)
Total des produits des abonnements	477,1	484,9	(2%)	1.903,4	1.936,3	(2%)
Services aux entreprises	53,0	41,2	29%	193,2	163,2	18%
Autres	112,2	114,4	(2%)	438,2	421,6	4%
Total des produits	642,3	640,5	—%	2.534,8	2.521,1	1%
Charges par nature						
Coûts d'exploitation du réseau	(47,5)	(45,6)	4%	(192,0)	(181,4)	6%
Coûts directs (programmation et droits d'auteur, interconnexion et autres)	(123,3)	(142,5)	(13%)	(505,9)	(586,0)	(14%)
Frais de personnel	(66,2)	(68,7)	(4%)	(252,3)	(255,0)	(1%)
Coûts des ventes et frais de marketing	(28,8)	(33,7)	(15%)	(90,4)	(100,4)	(10%)
Coûts liés aux services du personnel et aux services professionnels externalisés	(9,2)	(12,5)	(26%)	(32,2)	(43,2)	(25%)
Autres coûts indirects	(34,2)	(38,8)	(12%)	(137,9)	(145,2)	(5%)
Coûts de restructuration	(5,3)	(1,2)	342%	(11,6)	(31,3)	(63%)
Ajustements après la période de mesure liés aux acquisitions d'entreprise	3,2	—	100%	3,2	—	100%
Charges d'exploitation liées aux acquisitions ou cessions	(0,6)	(0,5)	20%	(4,4)	(2,7)	63%
Rémunérations à base d'actions des administrateurs et des travailleurs	(10,4)	(9,1)	14%	(17,5)	(19,7)	(11%)
Amortissements et dépréciations	(95,7)	(124,3)	(23%)	(406,2)	(475,3)	(15%)
Amortissements	(44,8)	(47,3)	(5%)	(181,9)	(182,8)	—%
Amortissements sur droits de diffusion	(20,3)	(19,8)	3%	(69,9)	(65,1)	7%
Dépréciation sur des actifs incorporels avec une durée de vie longue	(36,7)	3,0	N.M.	(36,7)	3,0	N.M.
Gain sur la vente des filiales	1,0	1,3	(23%)	3,0	4,4	(32%)
Dépréciation sur des actifs corporels avec une durée de vie longue	(1,0)	3,0	N.M.	(2,6)	—	100%
Total des charges	(519,8)	(536,7)	(3%)	(1.935,3)	(2.080,7)	(7%)

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017 Restated	Variation %	2018	2017 Restated	Variation %
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles						
Bénéfice de la période	45,7	6,4	614%	252,2	111,5	126%
Amortissements, pertes de valeur et restructurations	204,0	188,9	8%	706,0	747,1	(6%)
Variation des fonds de roulement et autres	(66,4)	(64,0)	4%	25,7	(14,7)	N.M.
Impôts sur le résultat	42,9	(3,3)	(1.400%)	118,6	34,8	241%
Charges d'intérêt, pertes de change et autres charges financières nettes	105,7	20,7	411%	350,5	(21,6)	N.M.
Perte nette sur instruments financiers dérivés	(47,0)	50,6	N.M.	(111,8)	243,0	N.M.
Perte sur le remboursement anticipé de la dette	—	29,3	(100%)	24,6	76,0	(68%)
Reprise de dépréciation d'investissements dans des entités mises en équivalence	(22,7)	—	100%	(22,7)	—	100%
Perte (gain) sur la vente d'actifs à une coentreprise	0,3	—	100%	(10,5)	—	100%
Intérêts pécuniaires payés et dérivés	(9,1)	(44,9)	(80%)	(153,5)	(208,2)	(26%)
Impôts payés	(0,6)	(21,9)	(97%)	(103,5)	(136,3)	(24%)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	252,8	161,8	56%	1.075,6	831,6	29%
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement						
Acquisition d'immobilisations corporelles	(42,8)	(58,9)	(27%)	(245,8)	(294,9)	(17%)
Acquisition d'actifs incorporels	(46,5)	(71,7)	(35%)	(157,9)	(185,0)	(15%)
Acquisition des autres investissements	—	(0,6)	(100%)	—	(2,6)	(100%)
Acquisition et emprunts dans des entités mises en équivalence	(2,1)	—	100%	(2,8)	—	100%
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(1,0)	21,9	N.M.	(62,5)	(367,4)	(83%)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles et autres actifs incorporels	2,6	5,8	(55%)	2,6	8,9	(71%)
Acquisition de droits de diffusion pour revente	—	(2,5)	(100%)	—	(5,2)	(100%)
Produits de la vente de droits de diffusion pour revente	—	2,5	(100%)	—	5,2	(100%)
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités d'investissement	(89,8)	(103,5)	(13%)	(466,4)	(841,0)	(45%)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Remboursement de prêts et emprunts	(124,6)	(81,6)	53%	(694,4)	(999,1)	(30%)
Produits de la levée de prêts et emprunts	658,2	44,7	1.372%	1.009,5	1.055,0	(4%)
Rachat d'actions propres	(87,3)	(6,6)	1.223%	(228,5)	(61,6)	271%
Vente d'actions propres	5,8	3,8	53%	18,6	29,9	(38%)
Paiement pour des réductions de capital et des dividendes	(598,9)	—	100%	(598,9)	—	100%
Paiement pour cessation anticipée de prêts et emprunts	—	—	—%	—	(19,1)	(100%)
Paiement de frais de transaction lors de l'émission d'emprunts	(2,3)	(16,0)	(86%)	(25,7)	(34,3)	(25%)
Autres (y inclus engagements de leasing)	(9,5)	(0,5)	1.800%	(40,7)	(21,5)	89%
Flux net de trésorerie utilisés pour les activités de financement	(158,6)	(56,2)	182%	(560,1)	(50,7)	1.005%

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017 Restated		2018	2017 Restated	
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents de						
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	83,8	37,0	126%	39,1	99,2	(61%)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	88,2	39,1	126%	88,2	39,1	126%
Augmentation (diminution) nette de trésorerie et équivalents	4,4	2,1	110%	49,1	(60,1)	N.M.

(en millions €)	Pour la période de trois mois se terminant au			Pour l'exercice se terminant au		
	31 décembre			31 décembre		
	2018	2017 Restated		2018	2017 Restated	
Adjusted Free Cash Flow						
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	252,8	161,8	56%	1.075,6	831,6	29%
Charges d'exploitation liées aux acquisition ou cessions	0,8	3,1	(74%)	3,9	3,4	15%
Coûts financés par un intermédiaire	53,9	44,7	21%	158,7	107,7	47%
Acquisition d'immobilisations corporelles	(42,8)	(58,9)	(27%)	(245,8)	(294,9)	(17%)
Acquisition d'actifs incorporels	(46,5)	(71,7)	(35%)	(157,9)	(185,0)	(15%)
Remboursements en capital sur les engagements au titre du crédit fournisseurs	(123,2)	(37,1)	232%	(384,5)	(61,1)	529%
Amortissements en capital sur les obligations de location-financement (hors contrats de location liés au réseau)	(1,1)	(0,5)	120%	(5,7)	(1,8)	217%
Amortissements en capital sur les dotations aux contrats de location liés au réseau après acquisition	(6,3)	(5,0)	26%	(22,4)	(18,1)	24%
Adjusted Free Cash Flow	87,6	36,4	141%	421,9	381,8	11%

N.M. - Not Meaningful (Non Significatif)

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

(en millions €)	31 décembre 2018	31 décembre 2017 Restated	Variation
Actif			
Actifs non courants :			
Immobilisations corporelles	2.237,5	2.149,6	87,9
Goodwill	1.830,2	1.796,0	34,2
Autres immobilisations incorporelles	729,9	778,4	(48,5)
Actifs d'impôt différé	247,1	236,6	10,5
Participations dans et prêts aux entités mises en équivalence	67,3	31,0	36,3
Autres investissements	5,0	4,1	0,9
Instruments financiers dérivés	6,0	7,8	(1,8)
Créances commerciales	0,9	2,9	(2,0)
Autres actifs	13,5	10,7	2,8
Total des actifs non courants	5.137,4	5.017,1	120,3
Actifs courants :			
Stocks	28,0	21,5	6,5
Créances commerciales	201,9	214,9	(13,0)
Autres actifs courants	138,2	136,5	(0,3)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	88,2	39,1	49,1
Instruments financiers dérivés	62,8	41,6	21,2
Total des actifs courants	519,1	453,6	65,5
Total des actifs	5.656,5	5.470,7	185,8
Capitaux propres et passifs			
Capitaux propres :			
Capital social	12,8	12,8	—
Primes d'émission et autres réserves	799,9	987,0	(187,1)
Perte reportée	(2.444,6)	(2.101,9)	(342,7)
Réévaluations	(16,5)	(13,5)	(3,0)
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société	(1.648,4)	(1.115,6)	(532,8)
Intérêts minoritaires	22,9	21,9	1,0
Total des capitaux propres	(1.625,5)	(1.093,7)	(531,8)
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financiers	5.161,0	4.462,2	698,8
Instruments financiers dérivés	211,3	311,3	(100,0)
Produits différés	1,6	1,1	0,5
Passifs d'impôt différé	156,2	151,7	4,5
Autres dettes	75,7	123,9	(48,2)
Total des passifs non courants	5.605,8	5.050,2	555,6
Passifs courants			
Emprunts et autres passifs financiers	504,1	361,7	142,4
Dettes fournisseurs	184,7	150,0	34,7
Charges à imputer et autres passifs courants	542,1	616,7	(74,6)
Produits différés	97,5	102,3	(4,8)
Instruments financiers dérivés	64,3	21,8	42,5
Passif d'impôt courant	283,5	261,7	21,8
Total des passifs courants	1.676,2	1.514,2	162,0
Total des passifs	7.282,0	6.564,4	717,6
Total des capitaux propres et des passifs	5.656,5	5.470,7	185,8

- (1) Pour calculer les chiffres de **croissance sur une base remaniée** pour la période de trois et douze mois se terminant le 31 décembre 2018, nous avons adapté nos produits et l'Adjusted EBITDA en reprenant (i) les produits et l'Adjusted EBITDA de SFR BeLux (à partir du 19 juin 2017) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de douze mois se terminant le 31 décembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de douze mois se terminant le 31 décembre 2018, (ii) les produits et l'Adjusted EBITDA de Nextel (à partir du 31 mai 2018) avant l'acquisition dans nos montants 'rebased' pour la période de trois et douze mois se terminant le 31 décembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de trois et douze mois se terminant le 31 décembre 2018 et (iii) en excluant les produits et l'Adjusted EBITDA de la vente de notre filiale directe Ortel à Lycamobile au 1er mars 2017 et l'arrêt d'anciens produits fixes chez BASE, (iv) en excluant les produits et l'Adjusted EBITDA de la vente de JIM Mobile et Mobile Vikings pour la période de douze mois se terminant le 31 décembre 2017 dans la même proportion que les produits et l'Adjusted EBITDA repris dans nos résultats pour la période de douze mois se terminant le 31 décembre 2018 et (v) l'impact du nouveau cadre comptable IFRS 15, comme ceci était appliqué depuis le 1er janvier 2017. Nous avons inclus les revenus et l'Adjusted EBITDA pour les trois et douze mois se terminant le 31 décembre 2017 dans nos chiffres sur base remaniée sur la base des informations les plus fiables actuellement disponible (généralement des états financiers avant l'acquisition) ajusté pour tenir compte des effets estimés de (i) chaque effet significatif de l'acquisition par des changements à l'information financière, (ii) toute différence importante entre nos conventions comptables et celles des autres éléments acquis filiales et (iii) que nous considérons comme pertinents. Nous n'adaptions pas les périodes antérieures à l'acquisition pour éliminer les postes uniques ou pour appliquer rétroactivement d'éventuels changements dans les estimations après l'acquisition. Étant donné que nous ne détenions pas et n'exploitions pas les activités reprises au cours des périodes antérieures à l'acquisition, il est impossible de garantir que nous avons identifié tous les ajustements qui sont nécessaires pour présenter les produits et l'Adjusted EBITDA de ces entités sur une base qui soit comparable aux montants correspondants après l'acquisition tels qu'ils sont repris dans nos résultats historiques ou que les états financiers antérieurs à l'acquisition sur lesquels nous nous sommes basés ne contiennent pas d'erreurs non relevées. Par ailleurs, les chiffres de croissance 'rebased' ne sont pas nécessairement indicatifs des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous aurions réalisé si ces transactions s'étaient déroulées aux dates prises en compte pour le calcul de nos montants 'rebased', ni des produits et de l'Adjusted EBITDA que nous réaliserons dans le futur. Les chiffres de croissance 'rebased' sont présentés en tant que base pour l'évaluation des chiffres de croissance sur une base comparable, et non en tant que critère pour nos résultats financiers pro forma.
- (2) **L'EBITDA** est défini comme étant le bénéfice avant les charges financières nettes, la part dans le résultat des participations consolidées par mise en équivalence, les impôts sur le résultat, les amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles et les dépréciations. **L'Adjusted EBITDA** est défini comme étant l'EBITDA avant les rémunérations à base d'actions, des ajustements après la période de mesure liés aux acquisitions d'entreprise 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 16 établit la correspondance entre ce critère et le critère IFRS-UE le plus directement comparable.
- (3) Le **flux de trésorerie opérationnel disponible** (Operating Free Cash Flow ou 'OFCF') est défini comme étant l'EBITDA ajusté (Adjusted EBITDA) moins les dépenses d'investissement à imputer, comme indiqué dans le rapport financier consolidé de la Société. Les dépenses d'investissement à imputer n'incluent pas la comptabilisation des droits de diffusion pour le football et des licences pour le spectre mobile.
- (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 du levier total net** est la somme des emprunts, dettes financiers et autres passifs financiers moins trésorerie et équivalents de trésorerie, comme indiqué sur le bilan de la société, divisé par e Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.
- (18) Le **ratio du levier covenant net** est calculé selon la définition de la Facilité de Crédit Senior 2017 modifiée, c.-à-d. en divisant la dette nette totale, à l'exclusion (i) des prêts d'actionnaires subordonnés, (ii) des éléments d'endettement activés sous les indemnités de clientèle et d'annuités, (iii) de tout contrat de location-financement conclu le 1er août 2007 ou avant cette date, et (iv) de toute dette dans le cadre de la location du réseau conclue avec les intercommunales pures, par le Consolidated Annualized EBITDA des deux derniers trimestres.

Conférence téléphonique pour investisseurs et analystes – Telenet donnera, le 14 février 2019 à 13:30h (heures de Bruxelles), un video webcast et une conférence téléphonique sur les résultats financiers pour investisseurs institutionnels et analystes. Vous trouverez les détails et les liens du webcast sur : <http://investors.telenet.be>.

Contacts

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

À propos de Telenet – En tant que fournisseur belge de services de divertissement et de télécommunications, Telenet Group est constamment à la recherche de l'excellence pour ses clients au sein du monde numérique. Sous la marque Telenet, l'entreprise fournit des services de télévision numérique, d'Internet à haut débit et de téléphonies fixe et mobile, destinés au segment résidentiel en Flandre et à Bruxelles. Telenet Group offre également des services de téléphonie mobile sous la marque BASE à l'échelle de la Belgique. Le département Telenet Business propose quant à lui des solutions de connectivité, d'hébergement et de sécurité aux marchés professionnels belge et luxembourgeois. Plus de 3.000 collaborateurs ont un objectif commun: rendre la vie et le travail plus facile et plus agréable. Telenet Group fait partie de Telenet Group Holding SA et est coté sur Euronext Bruxelles sous le symbole boursier TNET. Pour plus d'informations, visitez www.telenet.be. 56,4% des actions de Telenet sont détenues par Liberty Global, le plus grand leader mondial de la TV et le plus grand fournisseur d'Internet haut-débit, qui investit, innove et mobilise des personnes dans plus de 10 pays en Europe afin de tirer le meilleur parti de la révolution numérique.

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

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

Information financière – Les états financiers consolidés de Telenet Group Holding de et pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2018 ont été établis, sauf indication contraire, conformément aux IFRS-UE et peuvent être consultés sur le site internet de la Société dès le 22 mars 2019.

Critères non-GAAP – 'Adjusted EBITDA', 'Operating Free Cash Flow' 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 14 février à 7.00 h, heure de Bruxelles.