

Communiqué de presse  
Le 25 novembre 2009

---

### **KPN vend KPN Belgium Business NV/SA à Mobistar**

Bruxelles, le 25 novembre 2009 – KPN annonce aujourd’hui que sa filiale, KPN Mobile International est parvenue à un accord avec Mobistar pour la vente de ses activités fixes B2B et Carrier Business en Belgique, en ce compris son réseau de fibre optique pour un montant de EUR 65 millions (excluant toutes dettes et liquidités). L’on s’attend à des revenus pro forma d’approximativement EUR 50 millions et à un EBITDA d’environ EUR 10 millions en 2009. KPN Belgium Business NV/SA est un concurrent de Belgacom, Telenet et Mobistar. Elle est spécialisée en solutions voix, data et Internet pour le marché B2B. La vente ne s’applique qu’à l’ancienne division « Versatel ». L’entreprise compte environ 135 employés. KPN Belgium NV/SA, qui offre des services à destination du marché résidentiel sous la marque BASE (antérieurement Tele2 Belgium) ainsi que Getronics Belgium n’entrent pas dans l’accord. Cet accord est l’étape suivante de la collaboration entre KPN et Mobistar visant au partage de leur infrastructure (voir le communiqué de presse du 8 octobre dernier).

#### **Choix stratégiques**

Cet accord souligne l’ambition de Mobistar sur le marché belge B2B et lui offre l’occasion d’accroître le nombre de son personnel hautement qualifié et de consolider ses propres services fixes B2B. L’accord aura un impact positif sur la base actuelle de clients de KPN Belgium Business. Mobistar possède une solide réputation au sein du marché B2B et la consolidation avec son propre IT garantira la continuité des services pour les clients actuels de KPN Belgium Business. Par cet accord, KPN a également établi un partenariat wholesale solide avec Mobistar qui permettra à KPN Group Belgium et à KPN Belgium de se concentrer sur la délivrance de services mobiles et fixes pour les clients résidentiels, Soho et SME.

*Selon Benoit Scheen, CEO de Mobistar, « cette acquisition s’aligne dans notre stratégie de convergence et permettra à Mobistar de renforcer sa position en tant que fournisseur de produits fixes de téléphonie et de data dans le marché professionnel. Les compétences hautement qualifiées et l’infrastructure de KPN Belgium Business permettront à Mobistar de raccourcir le délai nécessaire au développement et au lancement de produits B2B. »*

*Libor Voncina, CEO de KPN Group Belgium : «Aujourd’hui, nous sommes face à une nouvelle étape dans le partage d’infrastructures entre les deux sociétés. Ce nouvel accord wholesale nous facilitera l’offre de nouveaux produits fixes à des prix compétitifs pour nos clients résidentiels, Soho et SME.»*

KPN Group Belgium souligne aussi que le régulateur devrait prendre les mesures nécessaires afin de commencer à réguler Telenet sur le câble, contraindre Belgacom à ouvrir son réseau aux concurrents et permettre, dès lors, aux investisseurs étrangers d’investir en Belgique et d’aider l’économie belge à rétablir sa position au centre de l’Europe.

La transaction sera finalisée au cours du premier trimestre 2010. Ceci relève des autres thèmes à approuver par les autorités de la concurrence compétentes. Les Conseils d'Entreprises et les institutions gouvernementales relevantes ont été informées de la transaction. Le Conseil d'Entreprise de KPN Belgium Business a rendu un avis positif. Lazard, en tant que conseil financier de KPN, a acté cette transaction.

KPN Group Belgium sa/nv est une filiale à 100% de KPN Mobile N.V., la division mobile de Koninklijke KPN N.V. KPN fournit des services voix et données en Allemagne (E-Plus et les marques soeurs), en Belgique (BASE et les marques soeurs) et aux Pays-Bas (KPN, Hi et Telfort). Fin septembre 2009, KPN Group Belgium employait 718 personnes. En 2008, KPN Group Belgium a réalisé un chiffre d'affaires de 647 millions d'euros et détenait une part de marché de nombre de clients mobiles d'environ 24%. L'entreprise, dont le siège central est établi à Bruxelles, se positionne comme un opérateur innovant en matière de produits et de services suivant une approche du marché multi-marques et segmentée. KPN Group Belgium commercialise les marques BASE, Ay Yildiz, Simyo, Zoniq et BASE business.

**Pour plus d'informations:**

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele

E-mail: [bart.vandesompele@kpngroup.be](mailto:bart.vandesompele@kpngroup.be)