



Communiqué de presse
26 janvier 2010

KPN Group Belgium annonce une forte croissance au 4^{ème} trimestre 2009 et une solide année 2009

- Les revenus des services s'élèvent de 7,5% in Q4 2009
- Le nombre total de clients : plus de 3,5 millions
- Succès constant de la stratégie Challenger

Bruxelles, le 26 janvier 2010 - KPN Group Belgium publie aujourd'hui ses résultats pour le 4^{ème} trimestre 2009 et ses résultats pour l'année écoulée. La base totale de clients atteint 3.578.207 millions et la part de marché passe à ~25%¹. Les revenus des services ont augmenté passant à € 171 millions lors du dernier trimestre de l'année 2009 contre € 159 millions au 4^{ème} trimestre 2008. L'EBITDA en Belgique diminue de 5,9% au 4^{ème} trimestre 2009 se fixant à € 64 millions comparé à l'année précédente en raison de divers one-offs.

Chiffres clés

KPN Group Belgium a généré des revenus des services mobiles de €171 millions au cours du 4^{ème} trimestre, une croissance de 7,5% comparé au 4^{ème} trimestre 2008 (€159 millions). Ce résultat est la conséquence de l'exécution de la stratégie Challenger, de l'augmentation du nombre de clients et des revenus élevés tirés du trafic important. Le quatrième trimestre n'a pas été affecté par les réductions des taux de terminaison. KPN Group Belgium a poursuivi sa croissance sur le marché avec une part de marché des revenus d'environ 18% au 4^{ème} trimestre 2009. L'EBITDA en Belgique diminue de 5,9% sur une base annuelle en raison de divers one-offs négatifs.

Résultats opérationnel

Au cours du 4^{ème} trimestre, KPN Group Belgium a ajouté 18.000 clients à sa base initiale, ce qui porte à plus de 3,5 millions le nombre total de clients. La base de clients prépayés a été affectée de façon négative par une attrition unique dans sa base wholesale (soit 176.000). La croissance des clients postpaid (32.000) est le fruit du renouveau de la marque BASE, d'une distribution renforcée et du développement des partenariats avec une attention au niveau régional. Le portefeuille de produits simplifié et transparent est également un important incitateur de la croissance de la base de clients.

Le client au centre de l'attention

KPN Mobile International a conclu 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. 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.

¹ Estimations KPN Management

La transaction sera finalisée au cours du premier trimestre 2010. Ceci relève des autres thèmes à approuver par les autorités de la concurrence compétentes.

Action juridique contre Belgacom

KPN Group Belgium et la plateforme des opérateurs mobiles ont intenté une action en dommages et intérêts contre Belgacom mobile pour abus de position dominante dans le marché business. Le Tribunal a désigné un expert afin de déterminer l'ampleur exacte du préjudice.

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 sœurs), en Belgique (BASE et les marques sœurs) et aux Pays-Bas (KPN, Hi et Telfort). Fin 2009, KPN Group Belgium employait 721 personnes et détenait une part de marché du nombre de clients mobiles d'environ 25%. En 2009, KPN a réalisé un chiffre d'affaires de € 802 millions en Belgique. 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