



Communiqué de presse
27 octobre 2009

**KPN Group Belgium continue à délivrer
une croissance profitable de sa part de marché**

- Les revenus totaux des activités belges de KPN en hausse de 4,7%
- Croissance profitable : EBITDA à 12% pour la Belgique, soutenue par les activités mobiles
- Les revenus des services de KPN Group Belgium s'élèvent à 7,7%
- Base des clients augmentée de 73.000 et totalisant 3,56 millions
- Part de marché des revenus des services supérieure à 17%
- Accord conclu avec Mobistar pour étendre conjointement l'expansion des infrastructures réseau

Bruxelles, le 27 octobre 2009 – KPN Group Belgium publie aujourd'hui ses résultats pour le troisième trimestre 2009. Le chiffre d'affaires et autres revenus s'accroissent de 4,7% au cours du troisième trimestre 2009 comparé au troisième trimestre 2008, passant de € 191 millions à € 200 millions. L'EBITDA en Belgique augmente de 12% se fixant à € 65 millions avec une marge de 32,5% contre 30,4% il y a un an. Les revenus des services de KPN Group Belgium augmentent de 7,7% lors du dernier trimestre 2009. Au cours de ce troisième trimestre, 73.000 clients viennent s'ajouter à la base de clientèle, en ce compris, les 96.000 ayant fait l'objet d'une attrition unique de la partie wholesale prepaid.

Chiffres clés

Les revenus des services de KPN Group Belgium s'élèvent à € 167 millions lors du troisième trimestre 2009, soit une élévation de 7,7% comparé au troisième trimestre 2008 (€ 155 millions). Ces chiffres résultent d'un accroissement du nombre d'abonnés et des revenus liés au trafic. La part de marché liée aux revenus des services est supérieure à 17% (estimation KPN Management). Ce troisième trimestre 2009 représente, sur base d'une comparaison annuelle, le 6ème trimestre consécutif qui affiche une croissance des revenus des services. La Belgique affiche une augmentation de l'EBITDA de 12% et une marge EBITDA de 32,5%.

Résultats opérationnels

Au cours du troisième trimestre, KPN Group Belgium a totalisé 3.560.000 clients ajoutant 73.000 nouveaux clients à sa base de clientèle. La base de clients prépayés a été impactée négativement par une attrition unique de la base de clients wholesale (96.000). L'augmentation des acquisitions est liée au lancement fructueux du nouveau portefeuille de produits BASE (fin avril) et de l'expansion en Soho/PME.

Les partenariats et la régionalisation stimulent les revenus

Le récent partenariat signé avec RTL-TVi en Belgique pour le lancement de la marque ALLO RTL prouve une fois de plus que les partenariats, pierre angulaire de notre stratégie mobile, sont source de revenus pour KPN Group Belgium. Bart Vandesompele, porte-parole de KPN Group Belgium commente : "c'est la combinaison de la régionalisation renforcée, l'importante contribution d'ALLO telecom et une excellente exécution qui a mené à la croissance profitable de KPN Group Belgium, également dans les régions qui s'avéraient moins développées jusqu'il y a peu ».

Développement du réseau

En parallèle à la confirmation de la bonne qualité de son réseau et de sa couverture, KPN Group Belgium a conclu le 8 octobre un accord avec Mobistar afin d'étendre conjointement leurs réseaux de télécommunication mobile. L'accord permettra aux opérateurs d'acquérir et de construire de nouveaux sites en concertation, ce qui aura un impact positif certain sur la couverture réseau dans la foulée des nouvelles normes environnementales. L'accord entraînera un déploiement plus rapide des réseaux de télécommunication mobile et un meilleur service aux clients.

Plaintes à l'encontre de Belgacom

Dans un rapport préliminaire datant du 2 octobre 2009 dans le cadre de l'affaire des tarifs pratiqués sur le marché des consommateurs (introduit en juin 2003), les experts sont arrivés à la conclusion que Proximus abusait de sa position dominante jusque fin 2004 par la pratique combinée de tarifs bon marché pour ses clients sur son propre réseau et des taux de terminaison élevés appliqués à la concurrence, ce qui a entraîné un confinement des clients sur le réseau Proximus. Pour la période 1999-2004, cette attitude abusive a résulté en des dommages s'élevant à € 824 millions pour KPN Group Belgium et à € 357 millions pour Mobistar. En mai 2009, Belgacom s'est vu infligé par l'Autorité Belge de la Concurrence une amende de € 66,3 millions pour des raisons similaires.

Le 30 septembre 2009, le Service de la Concurrence belge a rendu un rapport contre Belgacom. Le Service estime que par son offre tarifaire « Happy Time » lancée en 1995, Belgacom a abusé de sa position dominante sur le marché du fixe pour les particuliers en pratiquant des prix ciseaux (price squeeze). Cette affaire sera à présent soumise au Conseil de la Concurrence dont la décision finale est attendue dans le courant de la première moitié de 2010.

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 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