



## **Communiqué de presse**

**27 août 2009**

### **KPN Group Belgium/BASE annonce les services HSPA pour la fin 2009**

#### **Offres compétitives internet sans fil pour une utilisation d'entre autres mini-ordinateurs portables**

**Bruxelles – KPN Group Belgium, qui gère notamment la marque BASE en Belgique, annonce qu'elle souhaite lancer les services 3G HSPA sur le marché belge d'ici la fin 2009. Le lancement, qui se fera sur le réseau BASE, s'inscrit dans la stratégie « smart follower » de la marque BASE, à savoir investir uniquement dans les technologies pour lesquelles il existe une demande sur le marché belge. Le 3G HSPA sera systématiquement étendu en fonction de la demande grandissante de services de téléphonie mobile sur le marché des consommateurs et des TPE-PME. D'un point de vue commercial, la stratégie de BASE portera essentiellement sur le développement des produits internet mobiles en alternatives réelles aux offres internet (fixes) actuelles et sur la vente de ces produits à des prix très attractifs.**

Aujourd'hui déjà, KPN Group Belgium/BASE propose des services 3G, qui permettent une navigation Internet de qualité à l'échelle nationale par le biais de la technologie EDGE, et ce, aux tarifs les plus attractifs de Belgique. D'ici la fin de l'année 2009, KPN Group Belgium/BASE alliera la technologie EDGE à l'introduction de la technologie 3G HSPA, ce qui se traduira par une utilisation encore plus confortable pour l'utilisateur final. BASE a l'intention d'offrir ces services à un prix plancher aux consommateurs et aux clients TPE-PME, en prêtant une attention toute particulière aux internautes.

#### **Stratégie 3G pour permettre une offre tarifaire pour les mini-ordinateurs portables**

L'introduction du 3G HSPA s'inscrit dans la stratégie de challenger de KPN Group Belgium/BASE, qui se traduit également dans l'extension de son réseau. L'entreprise s'était initialement concentrée sur le déploiement complet du réseau 2G-2,5G, une mission qu'elle a d'ailleurs menée à bien en développant le meilleur réseau de Belgique, comme l'ont confirmé des tests objectifs effectués par Netcheck GmbH (Allemagne – disponible sur demande). BASE a consenti des investissements considérables dans la téléphonie 3G HSPA depuis 2007. La marque est désormais prête à entamer la prochaine phase (commerciale). En déployant une stratégie de « smart follower », BASE est en position de commercialiser la technologie 3G de pointe la plus développée à ce jour, offrant ainsi au consommateur la meilleure expérience de l'internet sans fil. Cela permet d'offrir un service d'internet mobile « maître achat » très compétitif afin de supporter l'utilisation des nouveaux appareils mobiles comme les mini-ordinateurs portables de Nokia (dans les médias nationaux cette semaine) ou l'Amazon Kindle. La marque BASE entend revendiquer ce marché en Belgique, à l'instar des initiatives « challenger » dans des pays comme l'Autriche, qui ont donné un solide coup de fouet à l'internet mobile et ont complètement changé le marché en faveur des consommateurs. Un Challenger, membre associé de KPN Group Belgium/BASE dans les

Mobile Challengers ([www.mobilechallengers.eu](http://www.mobilechallengers.eu)), a fait pression sur l'opérateur autrichien en charge, tant et si bien que le marché autrichien a enregistré un très grand engouement pour l'internet mobile, des tarifs attractifs et une croissance impressionnante du taux d'abonnement. En Belgique, le service sera lancé au niveau régional afin de garantir la satisfaction client.

En ce qui concerne les services 3G, KPN Group Belgium/BASE offre depuis très longtemps une couverture nationale, par le biais de la technologie EDGE. Jusqu'ici, cette dernière suffisait largement pour répondre aux besoins en téléphonie et Internet mobile du marché résidentiel et celui des TPE-PME. Seul le segment 'corporate' requérait une plus grande bande passante, mais dans la mesure où ce marché était, et est d'ailleurs toujours, totalement fermé pour KPN Group Belgium/BASE, du fait de l'abus de position dominante, désormais établi, de Belgacom Mobile (décision du Conseil de la concurrence du 26 mai 2009), un investissement à grande échelle dans les technologies 3G alternatives ne se justifiait pas jusqu'ici. La tendance actuelle qui est notamment l'utilisation grandissante des smartphones et des mini-ordinateurs portables, semble démontrer que la téléphonie et l'Internet mobile finiront également par percer sur le marché résidentiel et celui des TPE-PME. Allier la technologie EDGE et la technologie 3G HSPA constitue la suite la plus logique du développement.

### **Vision stratégique de l'IBPT en matière de téléphonie mobile**

Malgré le lancement du HSPA, la stratégie de KPN Group Belgium/BASE en matière de téléphonie mobile continuera à porter essentiellement sur le marché résidentiel et celui des TPE-PME. En effet, malgré la décision du Conseil de la concurrence, Proximus maintient ses pratiques contestées sur le marché corporate, qui est donc plus que jamais cadenassé. A ce titre, KPN Group Belgium a demandé à l'IBPT de prendre les mesures nécessaires pour qu'une véritable concurrence puisse s'installer, conformément à la décision du Conseil de la concurrence, tant sur le plan des services 2G que 3G. Même si l'IBPT n'a pas encore réagi de manière formelle, KPN Group Belgium/BASE veut croire que celui-ci, compte tenu de l'importance de la question pour l'ensemble du secteur des télécoms, présentera sous peu son plan d'action en la matière.

KPN Group Belgium n.v./s.a. est une filiale à 100% de KPN Mobiel N.V., la division mobile de Koninklijke KPN N.V. KPN offre des services hybrides en Allemagne (E-Plus), en Belgique (BASE) et aux Pays-Bas (KPN, Hi et Telfort). A la fin de l'année 2008, KPN Group Belgium employait 732 personnes (BASE + ALLO telecom), et avait une part de marché clientèle d'environ 24%. En 2008, KPN Group Belgium avait un chiffre d'affaires annuel de 647 millions d'euros. La société, dont le siège social est établi à Bruxelles, se pose en entreprise innovatrice en termes de produits et de services via une approche segmentée. KPN Group Belgium commercialise les marques BASE, Ortel, Ay Yildiz, Chiama, Zoniq et, de manière séparée, Tele2.

Pour de plus amples informations :

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele

Adresse électronique : [bart.vandesompele@kpngroup.be](mailto:bart.vandesompele@kpngroup.be)