



Communiqué de presse Le 27 janvier 2009

BASE poursuit sa croissance et annonce des résultats solides pour 2008

- La base de clients augmente de 21% pour atteindre 3,4 millions fin 2008
- Les revenus totaux augmentent de 6% se fixant à €647 millions

Bruxelles, le 27 janvier 2009 – En 2008, l'opérateur de téléphonie mobile BASE est parvenu à augmenter sa base de clients de 590.000 clients nets. Ceci porte le nombre de ses clients à plus de 3,444 millions et fait passer sa part de marché de 23% à 24%*. BASE poursuit sa progression sur le marché avec une solide croissance de ses revenus et malgré d'importantes réductions des taux de terminaison. Cette augmentation améliorée s'explique par la croissance continue des abonnés et l'attention commerciale portée aux clients postpaid qui porte ses fruits.

Chiffres clés : BASE poursuit sa croissance

Les résultats ont été annoncés aujourd'hui par Ad Scheepbouwer, CEO de KPN et Marcel Smits, CFO. En 2008, les revenus opérationnels ont atteint les €647 millions, soit une progression de 5,5% comparé à 2007. BASE réussit à accroître ses revenus malgré une réduction significative des taux de terminaison en Belgique. Ces revenus élevés s'expliquent par le volume accru des abonnements et les revenus élevés liés au trafic. Les revenus des services montrent une progression solide fin 2008. Cela maintient BASE en tête du marché mobile belge. Cette performance est le résultat d'une augmentation du nombre d'abonnements et de la bonne performance des plans tarifaires postpayés. L'ARPU affiche une baisse de 11% par rapport à 2007. L'EBITDA augmente de 4,3% soit de € 10 millions comparé à 2007. L'effet des MTA sur l'EBITDA est de €19 millions en 2008.

Les investissements dans le réseau

Des tests indépendants ont démontré que la qualité du réseau BASE est à présent la meilleure dans la moitié des régions en Belgique. Depuis de nombreuses années, BASE a réalisé des investissements dans son réseau afin d'en améliorer la capacité et la couverture. BASE a investi considérablement dans l'UMTS et complété ses investissements dans la technologie EDGE. KPN maintient ses engagements à investir en Belgique, y compris dans le réseau sans fil à large bande (l'Internet mobile), fondé sur une combinaison du EDGE et de l'UMTS. Cet engagement est étroitement lié aux garanties des autorités de régulation de mettre en place un terrain de manœuvre équilibré.

Résultats opérationnels

La base de clients BASE s'enrichit de 590.000 clients nets supplémentaires. Au cours du 4^{ème} trimestre 2008, BASE compte 204.000 clients de plus dont 21.000 clients postpaid. Ceci représente une augmentation de 20,7% comparé au 31 décembre 2007.

BASE a diminué ses tarifs pour le transfert de données en roaming dans 10 pays Européens et poursuit sa stratégie d'offres basées sur le concept ATAN (all time/all network). BASE a signé différents partenariats et porte son attention sur la Wallonie par une chaîne de distribution élargie et des offres de produits spécifiques.



Développements réglementaires

Le 25 novembre 2008, l'IBPT et le Ministre des Affaires Economiques ont informé les détenteurs des licences 2G que leur licence ne fera pas l'objet d'une extension automatique. La licence 2G de BASE est valable jusqu'en juillet 2013. Le gouvernement a annoncé qu'il prendra la décision en 2009 des conditions de renouvellement de la licence au-delà de 2013.

BASE s.a./n.v. 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), en Belgique (BASE) et aux Pays-Bas (KPN, Hi et Telfort). Fin 2008, BASE employait 573 personnes et détenait une part de marché d'environ 24%. En 2008, BASE a réalisé un chiffre d'affaires de 647 millions d'euros. 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 segmentée du marché.

Pour plus d'informations:

BASE

Bart Vandesompele

E-mail: bart.vandesompele@base.be

* KPN Management estimates