



Communiqué de presse
Le 23 juillet 2009

KPN Group Belgium poursuit une croissance profitable

BASE croît plus vite que le marché mobile belge

- Les revenus totaux des activités belges de KPN s'élèvent à € 204 millions contre € 202 millions lors du 2^{ème} trimestre 2008 (+1%)
- Les revenus des services de BASE progressent de 3,1% (malgré un impact de 3,1% des MTA)
- La base totale des clients s'élève à 3.487 335 (+13%), importante progression des clients nets postpaid

Bruxelles, le 23 juillet 2009 – C'est aujourd'hui que KPN Group Belgium annonce ses résultats pour le deuxième trimestre 2009. Le chiffre d'affaires et autres revenus pour la Belgique ont augmenté d'1%, passant de € 202 millions à € 204 millions pour le trimestre. Le moteur de cette croissance s'avère être BASE qui continue à distancer le reste du marché mobile belge et ce malgré un impact négatif de 3.1% sur les revenus des services dû aux taux de terminaison (MTA). Cette croissance solide est le fruit des offres revitalisées de BASE et de ses clients wholesale. Le deuxième trimestre montre un nombre important de clients postpaid supplémentaires pour BASE (29.000) et une progression des parts de marché des revenus des services de >17% (*). Ce trimestre est le 7^{ème} trimestre de croissance continue, depuis 2007, année qui a prouvé être une année difficile en Belgique.

Chiffres clés

Le deuxième trimestre a vu BASE augmenter les revenus des services de 3,1% par rapport au deuxième trimestre 2008 (passant de € 162 millions à € 167 millions), et ce, malgré un impact de 3,1% résultant de la réduction des taux de terminaison mobile (MTA). Ceci a conduit le chiffre d'affaires et autres revenus de KPN en Belgique à une hausse d'1%, malgré l'environnement économique actuel. La croissance résulte d'une hausse du trafic lié aux revenus. L'EBITDA en Belgique a diminué de 2,9% lors du deuxième trimestre 2009 se fixant à € 68 millions, ce qui s'explique largement par un effet positif unique des MTA durant le deuxième trimestre 2008 (soit € 3 millions). La marge EBITDA était de 33,3% ce trimestre, en dessous de celle du 2^{ème} trimestre 2008, vu l'augmentation des dépenses opérationnelles résultant des frais généraux et administratifs plus élevés.

Résultats opérationnels

A la fin du deuxième trimestre 2009, BASE comptait 3.487.355 clients, soit 13% de plus sur une base annuelle, mais une diminution de 10.000 par rapport au premier trimestre de l'année 2009. La bonne gestion de BASE a mené la base de clients prepaid à être impactée par une attrition (churn) unique en wholesale d'environ 180.000 clients inactifs, principalement dans la base de clients Ortel. Néanmoins,



BASE affiche aussi un accroissement, durant le 2^{ème} trimestre, de 29.000 clients postpaid (Q2 2008 : ne totalisant que 15.000 nouveaux clients postpaid).

Cette augmentation des acquisitions postpaid est liée au lancement fructueux, le 20 avril, de la nouvelle gamme de plans tarifaires de BASE, combinée à la relance de la marque BASE. L'attention portée aux valeurs essentielles : simplicité, flexibilité, transparence, et honnêteté. Les produits reposent sur un plan tarifaire simplifié, concrétisé par une offre prépayée et quatre offres postpaid : "postpaid 0", "postpaid 1", "postpaid 3" et "postpaid 5". (voir www.base.be)

BASE s'associe à RTL-TVi afin de poursuivre sa progression au niveau des parts de marché en Wallonie

Le partenariat signé avec RTL-TVi en Belgique s'est concrétisé par le développement de la nouvelle offre « Allo RTL » lancée le 24 juin 2009. RTL-TVi fait partie du groupe international « RTL Group » et est la chaîne de télévision la plus prisée dans la partie francophone de la Belgique. Via ce fameux partenaire média, le groupe vise les clients en Wallonie au travers d'une marque réputée et d'une offre la plus compétitive.

Développement du réseau

Dans le marché actuel, la stratégie centrée sur le 3G, une combinaison d'EDGE et d'UMTS/HSPA, est suffisante pour rencontrer la demande du marché en matière de service de données mobiles en Belgique. BASE possède aujourd'hui un réseau EDGE avec une couverture nationale qui répond à la demande actuelle. Le groupe déploie de façon efficace l'UMTS pour répondre aux exigences de licence et offrira l'HSPA dans les villes et points névralgiques visés où la demande existe.

Développements réglementaires

En mai 2009, le Conseil de la Concurrence a rendu sa décision au sujet de la plainte initiée par KPN Group Belgium contre Belgacom Mobile pour abus de position dominante entre 2004 et 2005, par l'application de ciseaux tarifaires pour les grands clients affaires. Le Conseil de la Concurrence a imposé une amende € 66,3 millions, à payer avant juin 2009. Belgacom Mobile a interjeté appel de cette décision et KPN Group Belgium a également fait appel de la décision afin d'éviter que le Conseil de la Concurrence ne rejette d'autres motifs pour conduite abusive, non retenus par le Conseil de la Concurrence dans sa décision de mai 2009.

Le 30 juin 2009, la Cour d'Appel de Bruxelles a partiellement annulé les décisions de l'IBPT régulant les niveaux MTA pour les trois opérateurs mobiles pour la période allant de novembre 2006 à janvier 2008. KPN Group Belgium est toujours en cours d'analyse des implications de ce jugement.

(*) Estimations KPN

KPN Group Belgium 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, KPN Group Belgium employait 732 personnes (BASE + ALLO telecom) et détenait une part de marché de nombre de clients mobiles d'environ 24%. En 2008, KPN Group Belgium 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 du marché multi-marques et segmentée. KPN Group Belgium commercialise les marques BASE, Ortel, Ay Yildiz, Chiama, Zoniq et séparément Tele2.



Pour plus d'informations:

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele

E-mail: bart.vandesompele@kpngroup.be