



## Résultats financiers du premier trimestre 2017

### Orange Belgium enregistre une progression de son chiffre d'affaires total des services et de l'EBITDA et franchit le cap des 50.000 clients convergents, soutenu par son offre LOVE

Bruxelles, le 21 avril 2017 – Le groupe Orange Belgium (Euronext Bruxelles: OBEL) publie aujourd'hui ses résultats pour le premier trimestre 2017. Au cours des trois premiers mois de l'exercice, les clients d'Orange Belgium ont continué à choisir des offres plus riches en données mobiles, créant ainsi davantage de valeur avec un effet positif sur l'ARPU postpayé. Orange Belgium, autrefois un opérateur 'mobile only', devient un opérateur convergent de qualité, avec des opportunités de ventes croisées et une stratégie de valeur et d'acquisition équilibrée.

✓ **Solide dynamique commerciale pour l'offre convergente LOVE d'Orange Belgium avec 16 mille clients supplémentaires**

L'introduction de l'offre convergente LOVE d'Orange Belgium à la mi-février est un élément important pour améliorer la reconnaissance générale de la marque Orange et de l'offre convergente en particulier. A la fin du premier trimestre 2017, Orange Belgium enregistre 50 mille clients LOVE et 78 mille contrats mobiles associés, soit une progression de 16 mille clients et de 21 mille contrats en un trimestre. Outre les efforts constants de commercialisation de l'offre LOVE, la campagne 'easy switch' que mènera le gouvernement au cours du deuxième semestre 2017 contribuera à augmenter le degré de reconnaissance au sein de la population belge. Le succès de la convergence comme outil d'acquisition se confirme au premier trimestre 2017 par la hausse du nombre de nouveaux clients par rapport à 2016.

✓ **Orange Belgium accompagne ses clients dans l'utilisation croissante de données mobiles**

Du point de vue de la demande, les éléments fondamentaux sur le marché mobile belge demeurent inchangés et sont étayés par la croissance continue du taux de pénétration des smartphones 4G et de l'utilisation des données mobiles. Du côté de l'offre, le marché reste très concurrentiel et est marqué par une hausse d'initiatives promotionnelles au cours du premier trimestre 2017. Orange Belgium met toujours l'accent sur la création de valeur grâce à sa stratégie de monétisation des données mobiles. La société a fait progresser le taux de pénétration des smartphones 4G qui dépasse les 50 %. L'utilisation mensuelle moyenne de données mobiles parmi les détenteurs de smartphones d'Orange Belgium s'est intensifiée en mars 2017 pour atteindre 1,5 GB, contribuant à l'augmentation de 60 % du trafic de données total en un an, où la 4G représente aujourd'hui 83 %. Par conséquent, l'ARPU<sup>1</sup> postpayé est passé de 28,6 euros fin mars 2016 à 28,9 euros un an plus tard, malgré l'impact du règlement européen sur l'itinérance.

✓ **Le groupe Orange Belgium a généré un chiffre d'affaires total de 307,2 millions d'euros au cours du premier trimestre 2017. Le chiffre d'affaires total des services, en augmentation de 0,6 % en un an, ressort à 274,0 millions d'euros.** Le chiffre d'affaires des services mobiles diminue de 0,4 % (+ 1,7 % hors règlement européen sur l'itinérance), tandis que le chiffre d'affaires des services fixes enregistre une belle progression de 14,3 % en un an. Au premier trimestre 2017, le chiffre

---

<sup>1</sup> La définition de l'ARPU a été modifiée, voir page 15.

d'affaires des services mobiles a été impacté par une accélération du déclin des revenus d'interconnexion SMS par rapport aux trimestres précédents.

- ✓ **L'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'élève à 72,2 millions d'euros** au premier trimestre 2017, soit une **progression de 3,6 % en un an** sur base comparable, c'est-à-dire en excluant la provision liée à la taxe wallonne sur les pylônes de 15,8 millions d'euros enregistrés au premier trimestre 2016. Ce résultat a été obtenu en dépit de l'impact du règlement européen sur l'itinérance.
- ✓ Le groupe Orange Belgium a investi 32,2 millions d'euros, en ce compris les 11,4 millions d'euros d'investissements liés au câble, et a généré un **cash-flow opérationnel de 39,8 millions d'euros au premier trimestre 2017. L'endettement financier net s'élève à 323,7 millions d'euros à la fin du premier trimestre 2017, impliquant un ratio d'endettement financier net/EBITDA présenté de 1,0x.**
- ✓ Sur base des résultats enregistrés au premier trimestre 2017, le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions pour l'exercice 2017, et prévoit une hausse de son chiffre d'affaires total des services et un **EBITDA ajusté situé entre 290 et 310 millions d'euros. Cette prévision est ambitieuse, en particulier si l'on tient compte des 31,9 millions d'euros d'impact négatif du règlement européen sur l'itinérance en 2017.** Le groupe Orange Belgium prévoit en outre un niveau d'investissement, hors investissements liés à l'essor de la base clients Orange Internet + TV, relativement stable par rapport à 2016.

Michaël Trabbia, Chief Executive Officer d'Orange Belgium, commente:

*« Le premier trimestre 2017 marque un jalon important dans le déploiement de nos services convergents de qualité: nous avons atteint 50.000 clients et avons lancé notre offre LOVE. Le nombre croissant de clients LOVE confirme la qualité de notre produit et nous sommes impatients d'agrandir la famille LOVE, notre objectif étant de doubler le nombre de clients LOVE pour atteindre le cap des 100.000 clients LOVE d'ici la fin de l'année. A moyen terme, nous sommes convaincus que nous pourrons réaliser notre ambition d'une part de marché broadband de 10 %. Malgré un environnement concurrentiel, nous continuons à privilégier la valeur et à mobiliser nos efforts pour monétiser les usages data mobiles. L'expérience client est également une priorité pour notre société. C'est pourquoi nous avons entamé un plan global de transformation numérique, qui nous permettra de simplifier nos processus et d'améliorer nos interactions avec nos clients. »*

Arnaud Castille, Chief Financial Officer, ajoute:

*« Autrefois opérateur 'mobile only', nous devenons un opérateur convergent de qualité. Au premier trimestre 2017, nous avons ainsi diminué le montant investi dans les offres subventionnées. Nous pensons que la convergence nous permettra de réaliser d'importantes économies au niveau des coûts d'acquisition et de rétention des clients mobiles, en attirant de manière plus efficace de nouveaux clients convergents et en réduisant le taux de résiliation dans le segment mobile. Progressivement, nous en voyons l'influence positive sur notre modèle économique mobile. De plus, notre transformation numérique nous aidera à stimuler la croissance de notre chiffre d'affaires tout en améliorant encore notre structure de coûts. »*

## 1. Eléments financiers et opérationnels marquants

- **Orange Belgium franchit une nouvelle étape dans le renforcement de son offre convergente**

La nouvelle offre convergente LOVE a été lancée à la mi-février en Belgique et à la fin du mois de mars au Luxembourg. Ce nouveau concept permet à la population belge et luxembourgeoise de communiquer grâce à une offre mobile et fixe entièrement personnalisée et devrait améliorer la reconnaissance de la marque Orange en général et de l'offre convergente en particulier. LOVE est une offre mobile, internet haut débit et TV qui répond à tous les besoins de connectivité des clients, que ce soit en déplacement ou chez eux grâce à une générosité en données au meilleur prix. En Belgique, ce nouveau concept offre aux clients la flexibilité et la liberté d'opter pour le nombre de cartes SIM et le volume d'appels et de données mobiles dont ils ont besoin en combinaison avec la qualité de l'Internet + TV d'Orange. Les combinaisons LOVE sont disponibles à partir de 57 euros/mois (abonnement Colibri à 8 euros combiné à Orange Internet + TV à 49 euros). Avec ses 10 GB de données mobiles, la combinaison LOVE d'Aigle et Internet + TV à 78 euros/mois est actuellement la meilleure offre du marché pour les clients qui souhaitent être connectés partout et à tout moment.

- **Orange Belgium a ouvert son 5<sup>ème</sup> Smart Store en Belgique**

Depuis l'ouverture du premier Smart Store à Bruxelles en 2016, quatre Smart Stores supplémentaires ont ouvert leurs portes en Belgique, le dernier au mois de mars 2017 dans le plus grand centre commercial du pays. Les Smart Stores d'Orange Belgium permettent aux clients de découvrir et de tester les nouveaux produits Orange. La forte présence d'Orange Belgium sur le marché de détail est essentielle, ce marché étant devenu le principal canal d'acquisition de clients pour la société.

- **Orange Belgium renforce son réseau mobile en 4G+ et démarre les tests de configuration en 4,5G**

Le réseau 4G+ d'Orange, qui offre des vitesses jusqu'à 4 fois supérieures à celles de la 4G, prend également de l'ampleur. La couverture extérieure s'élève déjà à 55 % environ. Grâce à une meilleure coordination des fréquences radio (trafic en amont et en aval) et à une gestion plus efficace de la congestion du trafic, Orange Belgium est parvenu à optimiser les améliorations apportées à son réseau 4G+ de manière à en faire profiter non seulement les utilisateurs 4G+ mais également les utilisateurs 4G grâce à l'optimisation de la capacité du réseau. Dans le même temps, la société a également effectué des tests de configuration en 4,5G, qui offre des vitesses jusqu'à huit fois supérieures à celles de la 4G en assurant une coordination optimale de trois bandes de fréquences. En 2017, Orange Belgium poursuivra le déploiement des configurations 4,5G.

- **La couverture 'deep indoor' d'Orange Belgium fournit l'internet mobile haut débit dans le métro bruxellois**

Orange Belgium continue à optimiser son réseau mobile haut débit, en portant une attention particulière à l'amélioration de la qualité de la couverture 'deep indoor'. Grâce à sa collaboration avec la Société des transports intercommunaux de Bruxelles (STIB), Orange Belgium met la 4G à disposition sur toutes les lignes et dans toutes les stations de métro. Depuis mars 2017, tous les clients d'Orange Belgium bénéficient d'une expérience de l'internet mobile haut débit continue durant leurs trajets. Orange Belgium a déployé 67 installations de réseau pour couvrir l'ensemble du métro bruxellois. Des investissements spécifiques ont également été effectués pour gérer les 80.000 MB de données mobiles utilisés quotidiennement pendant les heures de pointe.

- **Orange Belgium a déployé un processus novateur d'identification des clients prépayés dans 1.700 points de vente**

Suite à l'implémentation réussie du processus d'identification des clients prépayés dans tous les magasins Orange et sur son site internet en 2016, Orange Belgium lance le déploiement d'une

nouvelle procédure d'identification de cartes prépayées dans 1.700 points de vente Orange. Les revendeurs officiels de cartes prépayées Orange (stations-service, librairies, etc.) sont équipés de terminaux et ont reçu une formation quant à leur utilisation. Les documents d'identité des clients peuvent désormais être facilement numérisés à l'aide du terminal sans fil, ce qui permet une vérification instantanée de leur authenticité. Une fois cette étape terminée, la carte SIM est alors activée.

- **Orange Belgium lance deux nouveaux abonnements à budget fixe: Colibri Zen et Dauphin Zen**

Orange Belgium lance deux nouveaux abonnements à budget fixe, appelés Zen. Ces deux plans tarifaires permettent aux clients de ne pas dépasser leur budget mensuel, toute consommation en-dehors de leur forfait étant bloquée. En cas de besoin, ils ont la possibilité d'acheter du crédit supplémentaire via des recharges prépayées. En outre, les plans tarifaires Zen offrent aux clients prépayés une excellente alternative postpayée leur assurant le même contrôle de leurs dépenses mensuelles, et constitue un moyen efficace de stimuler la migration du prépayé vers le postpayé. Les plans tarifaires Zen sont disponibles en deux versions, offrant toutes deux les sms illimités. Colibri Zen comprend 100 MB de données et 1,5 heure d'appels pour 8 euros par mois, tandis que Dauphin Zen inclut 1,5 GB de données et 2,5 heures d'appels pour 15 euros par mois. Les clients ont également la possibilité de combiner ces plans avec un abonnement Orange LOVE.

- **Les services IoT d'Orange Belgium attirent une nouvelle catégorie de partenaires wholesale MVNO**

Orange Belgium poursuit toujours la même stratégie: rechercher des partenaires MVNO qui offrent une complémentarité en termes de contenu ou de segment clients, contribuant ainsi à un meilleur rendement des investissements réseau accélérés. Orange Belgium continuera à rechercher des accords wholesale rentables et reçoit davantage de demandes de partenaires wholesale désireux de renforcer leurs capacités dans le domaine de l'IoT. Orange Belgium, et par extension le groupe Orange, offre une excellente couverture réseau, indispensable aux services IoT, tant au niveau national qu'europpéen.

- **La date de fin de contrat MVNO entre Orange Belgium et Lycamobile a été fixée**

Orange Belgium a pris acte de la décision de Lycamobile Belgium Limited ("Lycamobile") d'acquérir Ortel Mobile N.V. ("Ortel Mobile"), la filiale MVNO de Telenet. En lien avec cette acquisition, Lycamobile a signé un accord MVNO avec Telenet sur le réseau de BASE. Le contrat MVNO entre Orange Belgium et Lycamobile devait prendre fin à la fin mars 2017. Conformément aux conditions contractuelles, Lycamobile a demandé d'étendre le terme pour une durée de six mois, jusqu'à fin septembre 2017, afin d'assurer la migration de ses clients.

- **Orange Belgium offre une solution de paiement sécurisée pour les professionnels et les clients business**

Orange Belgium et Ingenico Payment Services ont lancé 'Orange Pro Payment', une solution de paiement mobile pour les professionnels et les clients business. Cette solution permet aux professionnels d'accepter les cartes de paiement (Visa, MasterCard, Maestro) par le biais d'un terminal connecté à un smartphone ou à une tablette via une connexion Bluetooth. Le terminal de paiement et l'application font alors office de caisse mobile pour permettre un paiement immédiat. La solution Orange Pro Payment est disponible au prix de 119 euros (pour le terminal) + 9,95 euros/mois (hors TVA).

- **La solution de 'surveillance des foules' d'Orange Belgium gagne du terrain**

En janvier 2017, Orange Belgium a annoncé avec fierté que l' « Agoria Smart Cities Award 2017 » a été décerné à la Direction générale des routes du Service Public de Wallonie pour l'initiative de 'crowd monitoring' (surveillance des foules), fournie par Orange Belgium. Cette solution visait à résoudre les problèmes de mobilité liés au succès grandissant du parc familial Pairi Daiza. Le crowd monitoring offre de nombreuses nouvelles perspectives aux villes et communes, bien au-delà du simple contrôle des flux. L'outil d'Orange Belgium peut notamment mesurer l'impact des conditions météorologiques, les déplacements des foules, les pics de circulation sur les routes

d'accès et de sortie d'un événement, et bien plus encore. Le suivi des foules aide aussi les villes et les communes à optimiser leur marketing. Le tourisme d'un jour, les séjours et l'organisation d'événements ont un impact significatif sur l'économie d'une ville. De nouvelles méthodes de mesure et des outils d'analyse 'big data' innovants permettent de détecter et de cartographier les appareils mobiles, tout en offrant des informations très utiles.

- **Orange Belgium est certifié Top Employer**

Orange Belgium est certifié Top Employer pour la sixième année consécutive. Cette certification est attribuée par le Top Employers Institute, un organisme indépendant dont le rôle consiste à évaluer les conditions de travail par rapport aux normes internationales. Chaque année, cet institut mène une étude auprès d'un vaste échantillon d'employeurs belges et analyse en profondeur les conditions de travail. Cette certification reconnaît Orange Belgium pour la qualité de l'environnement de travail offert, ainsi que pour son engagement à sans cesse l'améliorer et à collaborer pour devenir un employeur encore meilleur. En particulier, Orange Belgium cherche à devenir un employeur digital et humain de référence, tant en Belgique qu'au Luxembourg.

## 2. Commentaires sur la situation financière

### 2.1 Chiffres consolidés du groupe Orange Belgium

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium	T1 2017	T1 2016	Variation
Total cartes SIM connectées (Orange Belgium S.A., Orange Communications Luxembourg S.A. et MVNO)	5 922,9	5 727,7	3,4 %
Chiffre d'affaires consolidé (mio €)	307,2	309,3	-0,7 %
Chiffre d'affaires des services (mio €)	274,0	272,4	0,6 %
Ventes d'équipements mobiles (mio €)	27,1	31,1	-13,1 %
EBITDA ajusté (mio €)	72,2	53,8	34,0 %
Marge d'EBITDA ajusté en % du chiffre d'affaires total des services	26,3 %	19,8 %	
EBITDA présenté (mio €)	71,9	53,7	33,9 %
Marge d'EBITDA présenté en % du chiffre d'affaires total des services	26,2 %	19,7 %	
Bénéfice net consolidé (mio €)	9,8	1,5	571,3 %
Bénéfice net par action ordinaire (€)	0,16	0,02	571,3 %
Investissements nets (mio €)	32,2	24,3	32,4 %
Investissements nets / Chiffre d'affaires des services	11,7 %	8,9 %	
Cash-flow opérationnel (mio €)	39,8	29,4	35,2 %
Cash-flow organique (mio €)	14,3	-9,3	-253,2 %
Endettement financier net (mio €)	323,7	418,1	-22,6 %

### 2.2 Etat du résultat global consolidé

#### Revenus

Le groupe Orange Belgium enregistre un chiffre d'affaires consolidé s'élevant à 307,2 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 309,3 millions d'euros au premier trimestre 2016, soit une baisse de 0,7 % en un an. Le chiffre d'affaires consolidé aurait progressé de 1,1 % en un an au premier trimestre 2017, si l'on exclut l'impact du règlement européen sur l'itinérance de 5,3 millions d'euros. La période de transition vers le 'roaming comme à la maison', qui prendra fin le 14 juin 2017, permet aux opérateurs de facturer un surcoût dans les limites des tarifs wholesale régulés en vigueur. Après cette date, les tarifs de détail en itinérance au sein de l'Union européenne seront identiques aux tarifs de détail domestiques, dans les limites d'un 'accord d'usage non abusif' (FUP – Fair use policy).

Le chiffre d'affaires total des services du groupe Orange Belgium s'établit à 274,0 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 272,4 millions d'euros pour la même période un an auparavant, soit une progression annuelle de 0,6 %. Hors impact du règlement européen sur l'itinérance, le chiffre d'affaires total des services aurait progressé de 2,6 % en un an.

Le chiffre d'affaires consolidé provenant des ventes d'équipements mobiles du groupe Orange Belgium s'élève à 27,1 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 31,1 millions d'euros un an auparavant, soit une baisse de 13,1 % en un an. Ce déclin résulte de la diminution du nombre d'appareils subventionnés et du nombre d'appareils vendus, qui s'explique en partie par une date différente de lancement de certains modèles de terminaux très prisés.

#### Résultat des activités d'exploitation avant amortissements et autres charges d'exploitation

Au cours du premier trimestre 2017, l'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'établit à 72,2 millions d'euros, contre 53,8 millions d'euros au cours du premier trimestre 2016. La marge d'EBITDA ajusté représente 26,3 % du chiffre d'affaires des services au premier trimestre 2017,

contre 19,8 % au cours de la même période un an auparavant. La base comparable annuelle pour le premier trimestre 2017 a bénéficié de la provision de 15,8 millions d'euros relative à la taxe wallonne sur les pylônes enregistrée au premier trimestre 2016. La diminution des tarifs d'itinérance en Europe a pesé sur l'EBITDA ajusté à hauteur de 5,3 millions d'euros au premier trimestre 2017. Si l'on ne tient pas compte des effets susmentionnés, l'EBITDA ajusté aurait enregistré une solide progression de 12,2 % en un an.

Les coûts opérationnels totaux s'élèvent à 235,1 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 255,4 millions d'euros au premier trimestre 2016, soit une baisse de 11,4 % en un an (ou une baisse de 1,9 % si l'on exclut la provision liée à la taxe wallonne sur les pylônes en 2016). Cette diminution a été réalisée malgré la hausse des coûts liés à l'offre convergente. Les coûts directs ont enregistré un recul de 2,7 %, suite à la baisse des ventes de terminaux et des coûts d'acquisition des clients liés aux subventions et aux commissions, et malgré la hausse des prix de gros du câble liée à l'essor de la base clients Orange Internet + TV. Les charges de personnel sont restées relativement stables par rapport à l'année précédente, si l'on tient compte de l'essor de l'offre convergente. Enfin, si on neutralise la provision enregistrée au premier trimestre 2016, les coûts indirects diminuent de 1,2 % en un an. Cette diminution a été réalisée grâce à la baisse des dépenses IT et réseau et malgré la hausse des dépenses commerciales dans le cadre de la campagne convergente LOVE lancée en février 2017.

Les coûts opérationnels liés à l'offre Orange Internet + TV, incluant la redevance wholesale mensuelle versée aux câblo-opérateurs, s'élèvent à 9,7 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 2,4 millions d'euros au premier trimestre 2016.

EBITDA ajusté (mio €)	T1 2017	T1 2016	Variation
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>72,2</b>	<b>53,8</b>	<b>+34,0 %</b>
Ajustements	-0,2	-0,1	Na
dont autres coûts de restructuration	-0,2	-0,1	Na
dont autre résultat d'exploitation	0,0	0,0	Na
<b>EBITDA présenté</b>	<b>71,9</b>	<b>53,7</b>	<b>+33,9 %</b>

Les ajustements de l'EBITDA s'élèvent à 0,2 million d'euros au premier trimestre 2017, contre 0,1 million d'euros au premier trimestre 2016. Par conséquent, l'EBITDA présenté du groupe Orange Belgium au premier trimestre 2017 s'élève à 71,9 millions d'euros, contre 53,7 millions d'euros un an auparavant, soit une hausse de 33,9 % en un an. La marge d'EBITDA présenté au premier trimestre 2017 représente 26,2 % du chiffre d'affaires des services, contre 19,7 % un an auparavant.

#### Bénéfice net

Compte tenu des éléments précédents, le bénéfice net consolidé du groupe Orange Belgium est passé de 1,5 million d'euros au premier trimestre 2016 à 9,8 millions d'euros au premier trimestre 2017. Le bénéfice net par action s'élève dès lors à 0,16 euro au premier trimestre 2017, contre 0,02 euro au cours de la même période un an auparavant.

### 2.3 Etat consolidé de la situation financière

L'état consolidé de la situation financière s'élève à 1.467,2 millions d'euros au 31 mars 2017, contre 1.524,2 millions d'euros au 31 décembre 2016.

L'endettement financier net s'élève à 323,7 millions d'euros fin mars 2017, soit une diminution de 22,6 % en un an par rapport aux 418,1 millions d'euros enregistrés fin mars 2016. Le ratio endettement financier net/EBITDA présenté s'élève à 1,0x fin mars 2017, contre 1,1x fin décembre 2016.

## 2.4 Flux de trésorerie consolidé

Au cours du premier trimestre 2017, le groupe Orange Belgium a investi 32,2 millions d'euros, soit 11,7 % du chiffre d'affaires total des services, contre 24,3 millions d'euros ou 8,9 % du chiffre d'affaires total des services un an auparavant. Les investissements liés au câble s'élèvent à 11,4 millions d'euros au premier trimestre 2017. Orange Belgium s'est méticuleusement attelé à garantir une qualité de réseau mobile optimale dans les zones géographiques où la demande en données mobiles s'intensifie. Au niveau du réseau cellulaire, la capacité a été augmentée par des mises à jour de logiciels et l'activation de nouvelles bandes de fréquences pour les cellules potentiellement saturées. Au niveau du cœur de réseau, la société a développé ses capacités en matériel et logiciels, tout en simplifiant les technologies utilisées. Le réseau de collecte, qui établit les communications entre le cœur de réseau et les stations de base, a également bénéficié d'un travail d'optimisation continu, en particulier au niveau des installations de fibre. Tous ces investissements ont été consentis pour préserver la qualité du réseau en tant qu'avantage concurrentiel clé de la société.

Le cash-flow opérationnel, qui se définit comme l'EBITDA présenté moins les investissements nets, s'élève à 39,8 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 29,4 millions d'euros au premier trimestre 2016, soit une progression de 35,2 % en un an. Le cash-flow organique, un indicateur de performance opérationnelle destiné à mesurer les flux de trésorerie liés aux activités, s'élève à 14,3 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre un cash-flow organique négatif de -9,3 millions d'euros générés au premier trimestre 2016.



## 2.5 Activités du groupe Orange Belgium par segments

De manière plus détaillée, les activités du groupe Orange Belgium se déclinent au travers de ses segments de la façon suivante:

### 2.5.1. Activités en Belgique

Chiffres-clés financiers d'Orange Belgium S.A.	T1 2017	T1 2016	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	262,8	261,2	+0,6 %
dont services mobiles	243,4	244,1	-0,3 %
dont services fixes	19,4	17,1	+13,3 %
Chiffre d'affaires total (mio €)	296,7	298,2	-0,5 %

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Belgium S.A.	T1 2017	T1 2016	Variation
ARPU (€/mois/client actif) <sup>2</sup>	24,5	24,0	+2,2 %
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	3 759,1	3 766,6	-0,2 %
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	2 927,1	3 029,7	-3,4 %
dont postpayés	2 250,5	2 217,0	+1,5%
dont prepays	676,6	812,7	-16,7%
Cartes SIM IoT/M2M	832,0	737,0	+12,9%
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	1 996,7	1 816,6	+9,9%
Clients haut débit fixe et télévision	66,3	25,9	+155,9%
dont câble	49,8	5,5	+812,3 %
Lignes téléphoniques fixes	157,0	169,9	-7,6%

### Activités mobiles

#### Analyse du marché

Du point de vue de la demande, les éléments fondamentaux du marché mobile belge demeurent inchangés et sont étayés par la croissance continue du taux de pénétration des smartphones 4G et de l'utilisation des données mobiles. Du côté de l'offre, le marché reste très concurrentiel et est marqué par une hausse d'initiatives promotionnelles. Le processus d'identification des clients prépayés a débuté en décembre 2016 et se poursuivra jusqu'au début du mois de juin 2017. Le ministre belge des télécommunications, Alexander De Croo, a publié une déclaration indiquant que les infractions étaient inacceptables et seraient sanctionnées par de lourdes amendes, des poursuites judiciaires et même une perte de licence.

#### Analyse opérationnelle

Les statistiques en termes de données mobiles pour Orange Belgium sont éloquentes: un taux de pénétration des smartphones de 68 % et des smartphones 4G de 50 %, une consommation mensuelle moyenne de données mobiles de 1,0 GB pour la base clients totale et de 1,5 GB pour les détenteurs d'un smartphone, se traduisant par une croissance de 60 % en un an du trafic total de données, où la 4G représente aujourd'hui 83 %. Grâce à cette dynamique, l'ARPU postpayé en Belgique est passé de 28,6 euros à 28,9 euros en un an, malgré l'impact du règlement européen sur l'itinérance.

A la fin du premier trimestre 2017, la base clients mobiles 'retail' d'Orange Belgium (hors MVNO) totalise 3.759,1 mille clients, soit une baisse de 7,5 mille clients par rapport au premier trimestre 2016 et une baisse de 37,4 mille clients par rapport au trimestre précédent. Si l'on tient compte de la valeur relative de chacune des trois catégories de clients au sein de la base 'retail' – postpayés,

<sup>2</sup> La définition de l'ARPU a été modifiée, voir page 15.

prépayés et IoT/M2M – le déclin a été partiellement compensé par une meilleure répartition des clients. De plus, si l'on considère la progression de l'ARPU dans le segment postpayé, la stratégie mise en place par Orange Belgium pour favoriser la valeur porte ses fruits.

A la fin du premier trimestre 2017, la base clients postpayés représente 2.250,5 mille clients, une progression de 33,5 mille clients par rapport au premier trimestre 2016 et de 2,9 mille clients par rapport au trimestre précédent. Stimulé par la fiabilité et la vitesse élevées du réseau mobile d'Orange Belgium et par le large éventail de terminaux, le passage vers la 4G parmi les clients d'Orange Belgium s'est poursuivi au premier trimestre 2017, avec une progression de près de 450,9 et 48,1 mille clients 4G actifs au cours des 12 derniers mois et du dernier trimestre. Les clients qui adoptent la 4G ont en général une plus grande satisfaction client et un appétit accru pour les données mobiles, ce qui se traduit par un ARPU plus élevé.

La base clients prépayés d'Orange Belgium s'élève à 676,6 mille clients, soit un déclin de 136,1 et 46,5 mille clients par rapport au premier trimestre 2016 et au trimestre précédent. Ce déclin doit être considéré dans le contexte d'un marché prépayé en déclin depuis plus de deux ans. L'impact de l'identification des clients prépayés s'est pour l'instant limité à une hausse considérable du nombre de migrations du prépayé vers le postpayé. D'un point de vue opérationnel, Orange Belgium a initié en 2016 déjà les processus nécessaires à l'identification des clients prépayés dans tous ses points de vente en gestion propre et franchisés, ainsi que sur son site web. Au cours du premier trimestre 2017, Orange Belgium a entamé le déploiement d'une nouvelle procédure d'identification de cartes prépayées dans 1.700 points de vente Orange. Les revendeurs officiels de cartes prépayées Orange (stations-service, librairies, etc.) sont équipés de terminaux et ont reçu une formation quant à leur utilisation.

Le segment IoT, auparavant désigné sous le terme de segment M2M, est un réseau d'objets physiques équipés de systèmes électroniques, de logiciels, de capteurs et de connectivité réseau, incluant des cartes SIM mobiles intégrées, qui permet à ces objets de collecter des données et d'échanger des informations entre eux ou avec une base de données. A la fin du premier trimestre 2017, 832,0 mille cartes SIM actives sont hébergées sur le réseau d'Orange Belgium, une progression de 95,0 et 6,3 mille cartes par rapport au premier trimestre 2016 et au trimestre précédent. Au cours du premier trimestre 2017, le nombre de cartes IoT/M2M a décliné sous l'effet de la suppression de 25 mille cartes SIM inactives.

Fin mars 2017, la base clients 'wholesale' MVNO totalise 1.996,7 mille clients, ce qui représente une progression de 180,1 mille clients par rapport à la fin du premier trimestre 2016, et une baisse de 44,0 mille clients par rapport à la fin de l'exercice 2016. Ce déclin est entièrement lié au segment ethnique, tous les autres segments étant en progression.

A la fin du premier trimestre 2017, la base clients totale d'Orange Belgium, comprenant la base clients MVNO, ressort à 5.755,8 mille clients, ce qui représente une progression de 172,6 mille clients par rapport au premier trimestre 2016 et un déclin de 81,4 mille clients par rapport au trimestre précédent.

#### Analyse financière

L'ARPU mixte d'Orange Belgium poursuit sa progression au premier trimestre 2017 pour s'établir à 24,5 euros, contre 24,0 euros un an auparavant, soit une hausse de 2,2 % en un an. Cette progression de l'ARPU a été réalisée malgré les répercussions du règlement européen sur l'itinérance, et grâce à une meilleure répartition des utilisateurs de smartphones postpayés par rapport aux clients prépayés dans la base clients totale, ainsi qu'à la hausse de l'ARPU postpayé.

L'ARPU postpayé est passé de 28,6 euros au premier trimestre 2016 à 28,9 euros un an plus tard, ce qui représente une hausse de 1,1 % en un an. L'érosion de l'ARPU prépayé s'est poursuivie au

cours du premier trimestre 2017, passant de 11,7 euros au premier trimestre 2016 à 11,1 euros un an plus tard, soit un déclin de 5,0 % en un an.

Le chiffre d'affaires des services mobiles d'Orange Belgium s'élève à 243,4 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 244,1 millions d'euros au premier trimestre 2016, soit une baisse de 0,3 % en un an. Toutefois, hors impact du règlement européen sur l'itinérance de 3,8 millions d'euros, le chiffre d'affaires des services mobiles d'Orange Belgium aurait progressé de 1,3 % en un an. Au premier trimestre 2017, le chiffre d'affaires des services mobiles a été impacté par une accélération du déclin des revenus d'interconnexion SMS par rapport aux trimestres précédents.

Le chiffre d'affaires provenant des MVNO, qui fait partie intégrante du chiffre d'affaires des services mobiles, s'élève à 23,0 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 21,5 millions d'euros un an auparavant.

## **Activités fixes et convergentes**

### Analyse du marché

Le régulateur belge des télécommunications, l'IBPT, et les régulateurs de l'audiovisuel (CSA, Medienrat et VRM) présenteront dans les prochains mois les conclusions du réexamen des marchés de la large bande et de la radiodiffusion. Cet examen vise à réévaluer la situation concurrentielle des marchés de la large bande d'une part et de la radiodiffusion d'autre part. Orange Belgium s'attend à ce que la révision actuelle reconfirme la position dominante des câblo-opérateurs, et mène ensuite à une réglementation de gros de l'accès des réseaux câblés fondée sur les coûts. Une fois le projet de décision publié, la consultation se déroulera sur plusieurs mois. Le processus réglementaire devra alors être suivi (consultation des autres régulateurs, soumission à la Commission européenne) avant qu'une décision finale puisse être adoptée et publiée.

En août 2016, l'IBPT a publié sa décision relative aux tarifs de terminaison d'appels vocaux fixes, établissant ces tarifs à 0,092 eurocent/minute à partir du 1<sup>er</sup> novembre 2016, contre 0,502 eurocent/minute pour les appels locaux, 0,709 eurocent/minute pour les appels régionaux et 0,909 eurocent/minute pour les appels nationaux auparavant. Toutefois, suite à une requête introduite par plusieurs opérateurs en suspension de la décision de l'IBPT, la Cour des marchés, une chambre spécialisée de la Cour d'appel de Bruxelles, a annulé cette décision. La cour a estimé que l'IBPT aurait dû consulter l'Autorité belge de la Concurrence préalablement à l'introduction des tarifs. Suite à cette erreur procédurale, l'IBPT a indiqué que les tarifs introduits en mars 2012 s'appliquaient à nouveau. L'IBPT entend lancer une nouvelle analyse de marché et introduire de nouveaux tarifs de terminaison d'appels vocaux fixes avant fin 2017.

### Analyse opérationnelle

Suite au succès de sa première campagne média convergente nationale en septembre 2016, Orange Belgium a intensifié ses efforts pour améliorer la reconnaissance générale de la marque Orange et de l'offre Orange Internet + TV en Belgique en lançant l'offre convergente LOVE à la mi-février 2017. Ce nouveau concept permet à la population belge et luxembourgeoise de communiquer grâce à une offre mobile et fixe entièrement personnalisée, et offre aux clients la flexibilité et la liberté d'opter pour le nombre de cartes SIM et le volume d'appels et de données mobiles dont ils ont besoin en combinaison avec la qualité de l'Internet + TV d'Orange. Les combinaisons LOVE sont disponibles à partir de 57 euros/mois (abonnement Colibri à 8 euros combiné à Orange Internet + TV à 49 euros). Avec ses 10 GB de données mobiles, la combinaison LOVE d'Aigle et Internet + TV à 78 euros/mois est actuellement la meilleure offre du marché pour les clients qui souhaitent être connectés partout et à tout moment.

Outre ce succès commercial, Orange Belgium fait ses premiers pas dans l'industrialisation de ses activités convergentes. L'industrialisation consiste à rationaliser d'une manière convergente des

services assurés aux clients d'Orange Belgium, tels que le marketing, les ventes, l'activation et le 'provisioning', et le service clientèle, mais également à renforcer l'intégration convergente des services 'back-end' d'Orange Belgium (ERP, CRM,...). Ceci permettra à Orange Belgium de chercher à l'avenir des revenus supplémentaires, de réduire son taux de résiliation sur le marché de la convergence et de réaliser des économies grâce aux synergies.

A la fin du premier trimestre 2017, Orange Belgium totalise 66,3 mille clients haut débit fixe et télévision, contre 25,9 mille clients à la fin du premier trimestre 2016, et 50,3 mille clients à fin 2016. Fin mars 2017, Orange Belgium enregistre 49,8 mille clients LOVE et 78,1 mille contrats mobiles associés, soit une hausse de 16,4 mille clients et 21,4 mille contrats.

Le nombre de lignes fixes s'élève à 157,0 mille lignes à la fin du premier trimestre 2017, contre 169,9 mille lignes à la fin du premier trimestre 2016.

#### Analyse financière

Le chiffre d'affaires des services fixes d'Orange Belgium s'élève à 19,4 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 17,1 millions d'euros au premier trimestre 2016, ce qui représente une solide progression de 13,3 % en un an. Le déclin des revenus liés aux activités wholesale et aux services fixes sur le marché des entreprises a été largement compensé par la croissance des revenus liés aux services fixes sur le marché résidentiel suite au succès de l'offre Orange Internet + TV.

#### 2.5.2. Activités au Luxembourg (Orange Communications Luxembourg S.A.)

Chiffres-clés financiers d'Orange Communications Luxembourg S.A.	T1 2017	T1 2016	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	12,0	11,9	+1,0 %
dont services mobiles	10,7	10,9	-1,8 %
dont services fixes	1,3	1,0	+31,8 %
Chiffre d'affaires total (mio €)	14,0	15,9	-12,2 %

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Communications Luxembourg S.A.	T1 2017	T1 2016	Variation
ARPU (€/mois/client actif) <sup>3</sup>	33,3	35,2	-5,4 %
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	164,9	142,4	+15,8 %
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	106,0	102,1	+3,8 %
dont postpayés	98,0	94,1	+4,1 %
dont prepays	8,0	8,0	-0,3 %
Cartes SIM IoT/M2M	58,9	40,3	+46,2 %
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	2,2	2,1	+4,9 %

#### Analyse du marché

Dans le prolongement des trimestres précédents, le marché luxembourgeois demeure axé sur la convergence et l'ensemble des opérateurs lancent des offres promotionnelles agressives sur les services de télévision et les services mobiles. Les offres mobiles de l'ensemble des opérateurs sont à présent alignées en termes de contenu et de prix.

<sup>3</sup> La définition de l'ARPU a été modifiée, voir page 15.

#### Analyse opérationnelle

Fin mars 2017, Orange Luxembourg a profité de l'événement Springbreak pour lancer sa version de LOVE. L'offre inclut l'internet haut débit via la fibre ou un câble coaxial selon éligibilité (l'internet est disponible en 3 débits maximaux: 30 MB/s, 100 MB/s et 200 MB/s), la télévision avec plus de 110 chaînes et des bouquets au choix pour répondre aux besoins de toute la famille, et une offre mobile avec des minutes d'appels, des sms et l'internet mobile au Luxembourg et en Europe. La nouvelle offre LOVE et la campagne marketing dédiée ont été très bien accueillies par le marché, avec un impact positif direct sur les ventes.

Suite aux bons résultats des mesures réalisées sur le réseau fin 2016, une campagne de communication a été lancée fin février 2017 pour confirmer l'excellente qualité du réseau d'Orange Luxembourg.

A la fin du premier trimestre 2017, Orange Luxembourg totalise 164,9 mille cartes SIM connectées à son réseau, contre 142,4 mille cartes à la fin du premier trimestre 2016, soit une progression de 15,8 % en un an. Même si cette croissance est largement liée à la solide progression des cartes SIM IoT/M2M (46,2 % en un an), Orange Luxembourg a réussi à accroître sa base clients postpayés de 4,1 % et sa base MVNO de 4,9 % en un an. La base clients prépayés reste stable par rapport au premier trimestre 2016.

Au cours du premier trimestre 2017, la base clients fixes haut débit internet et TV s'établit à 10,0 mille clients, contre 8,0 mille clients au premier trimestre 2016.

#### Analyse financière

Le chiffre d'affaires total des services s'élève à 12,0 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 11,9 millions d'euros un an auparavant, soit une hausse de 1,0 % en un an. Le chiffre d'affaires des services mobiles diminue de 1,8 % en un an. Etant donné l'impact négatif du règlement européen sur l'itinérance de 1,5 million d'euros au premier trimestre 2017, le chiffre d'affaires des services mobiles résiste particulièrement bien au Luxembourg, avec une progression de 13,5 %. L'ARPU mixte d'Orange Luxembourg s'élève à 33,3 euros au premier trimestre 2017, contre 35,2 euros un an auparavant. Le chiffre d'affaires total d'Orange Luxembourg s'élève à 14,0 millions d'euros au premier trimestre 2017, contre 15,9 millions d'euros au cours de la même période un an auparavant. Cette diminution est liée à la baisse des ventes d'équipement mobile consécutive à la baisse de la vente en gros par rapport à la vente au détail, et à une date différente de lancement de certains modèles de terminaux très prisés.

### 3. Risques financiers et gestion des risques

Aucun changement n'est survenu par rapport aux informations contenues dans le rapport annuel de 2016 (p.63 et p.100-101).

## 4. Litiges

**Antennes:** La créance représentative du montant des taxes enrôlées, augmentée des intérêts moratoires calculés au taux légal, s'élève à 105,1 millions d'euros. La majeure partie de ce montant cumulé est contestée devant les tribunaux.

**Régulation de la large bande et du câble:** Le 23 mars 2017 la Cour de Cassation a rejeté le recours de Coditel/AIESH contre le jugement de la Cour d'appel de mai 2015, lequel confirmait les décisions de la CRC 2011 (décisions analyse de marché) imposant des obligations d'accès de gros aux câblo-opérateurs tout en étendant également l'accès de gros de Proximus à la TV digitale et l'internet. Concernant les appels contre les décisions de prix de 2013 et 2016, la chambre ad hoc bilingue créée fin 2016 a décidé en février 2017 de joindre toutes les affaires tenant compte du risque de jugements contradictoires et des liens entre les attaques en français et en néerlandais des décisions (2013 et 2016). La cour rendra deux arrêts (un jugement en néerlandais et un jugement en français) sur les attaques contre les décisions de 2013 et 2016. Les plaidoiries sont prévues en septembre 2017, les arrêts sont attendus en octobre 2017.

**Tarifs de terminaison fixe (FTR):** En mars 2017, la Cour d'appel a annulé la décision « FTR » du 25 août 2016 pour une raison procédurale: l'absence de consultation de l'Autorité belge de la concurrence. La décision « FTR » antérieure s'applique à nouveau jusqu'à ce que l'IBPT adopte une nouvelle décision (attendue pour 2018).

**Accès au réseau câble de Coditel Brabant (SFR) (référé):** Parallèlement à l'action en dommages et intérêts lancée en décembre 2016, Orange Belgium a demandé, en janvier 2017, des mesures provisoires au juge des référés en vue de forcer Coditel Brabant à fournir un service d'accès de gros effectif en ligne avec les investissements impliqués par la régulation du câble. Des conclusions sont échangées, les plaidoiries sont prévues en mai 2017.

**Lycamobile:** Le 19 février 2016, Lycamobile Belgium Limited et Lycamobile BVBA ont entamé une procédure judiciaire contre Orange Belgium (à l'époque Mobistar) devant le Tribunal de Commerce de Bruxelles, réclamant des dommages et intérêts pour le lancement commercial prétendument tardif des services 4G de Lycamobile. Orange Belgium considère ce recours infondé. L'affaire a été plaidée à l'audience du 10 mars 2017. Le jugement est actuellement attendu.

## 5. Faits marquants survenus après la fin du premier trimestre 2017

Aucun autre fait marquant n'est survenu après la fin du premier trimestre 2017.

## 6. Tendances

Le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions pour l'exercice 2017: il prévoit une hausse de son chiffre d'affaires total des services et un EBITDA ajusté situé entre 290 et 310 millions d'euros en 2017. Cette prévision est ambitieuse, en particulier si l'on tient compte des 31,9 millions d'euros d'impact négatif du règlement européen sur l'itinérance en 2017. Orange Belgium prévoit en outre un niveau d'investissement, hors investissements liés à l'essor de la base clients Orange Internet + TV, relativement stable par rapport à 2016.

Le groupe Orange Belgium estime que le règlement européen sur l'itinérance aura un impact brut négatif de 36,4 millions d'euros sur le chiffre d'affaires des services du groupe, et de 31,9 millions d'euros sur l'EBITDA ajusté du groupe en 2017.

## 7. Alignement sur le format de reporting d'Orange S.A.

La méthode de calcul du revenu mensuel moyen par client (ARPU) a été alignée sur la communication financière du groupe Orange. L'ARPU est à présent calculé en divisant le chiffre d'affaires des services voix et non-voix mobiles (sortants et entrants) et du roaming visiteurs (pour l'ARPU mixte et postpayé), généré au cours des trois derniers mois, hors clients IoT/M2M, par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période, hors clients IoT/M2M. Les changements portent sur le fait de passer d'une moyenne annuelle à une moyenne trimestrielle.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de l'ARPU tel que présenté précédemment, et de l'ARPU présenté selon la nouvelle méthode de calcul:

		T1 2017	T4 2016	T3 2016	T2 2016	T1 2016
<b>ORANGE BELGIUM</b>						
<b>ARPU mixte mobile</b>						
Auparavant – moyenne annuelle (roaming visiteurs incl.)	en EUR/mois	24,6	24,5	24,3	24,2	24,0
Variation sur un an	en %	2,6 %	2,7 %	1,7 %	2,3 %	1,3 %
<b>Actuellement – moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)</b>	<b>en EUR/mois</b>	<b>24,5</b>	<b>24,8</b>	<b>24,7</b>	<b>24,5</b>	<b>24,0</b>
<b>Variation sur un an</b>	<b>en %</b>	<b>2,2 %</b>	<b>4,1 %</b>	<b>1,4 %</b>	<b>2,7 %</b>	<b>2,4 %</b>
<b>ARPU postpayé</b>						
Auparavant – moyenne annuelle (roaming visiteurs incl.)	en EUR/mois	29,0	29,0	28,8	28,8	28,7
Variation sur un an	en %	1,3 %	1,8 %	1,5 %	3,4 %	3,3 %
<b>Actuellement – moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)</b>	<b>en EUR/mois</b>	<b>28,9</b>	<b>29,1</b>	<b>29,2</b>	<b>29,0</b>	<b>28,6</b>
<b>Variation sur un an</b>	<b>en %</b>	<b>1,1 %</b>	<b>2,8 %</b>	<b>-0,7 %</b>	<b>2,0 %</b>	<b>3,0 %</b>
<b>ARPU prépayé</b>						
Auparavant – moyenne annuelle	en EUR/mois	11,7	11,8	11,9	11,9	12,0
Variation sur un an	en %	-2,5 %	-3,4 %	-6,0 %	-10,4 %	-13,4 %
<b>Actuellement – moyenne trimestrielle</b>	<b>en EUR/mois</b>	<b>11,1</b>	<b>11,8</b>	<b>11,7</b>	<b>12,0</b>	<b>11,7</b>
<b>Variation sur un an</b>	<b>en %</b>	<b>-5,0 %</b>	<b>-3,4 %</b>	<b>0,7 %</b>	<b>-2,7 %</b>	<b>-7,9 %</b>
<b>ORANGE Luxembourg</b>						
<b>ARPU mixte mobile</b>						
Auparavant – moyenne annuelle (roaming visiteurs incl.)	en EUR/mois	34,8	35,2	35,5	36,4	37,2
Variation sur un an	en %	-6,5 %	-6,9 %	-6,7 %	-5,0 %	-4,0 %
<b>Actuellement – moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)</b>	<b>en EUR/mois</b>	<b>33,3</b>	<b>35,1</b>	<b>34,9</b>	<b>35,8</b>	<b>35,2</b>
<b>Variation sur un an</b>	<b>en %</b>	<b>-5,4 %</b>	<b>-3,3 %</b>	<b>-8,8 %</b>	<b>-8,6 %</b>	<b>-6,8 %</b>

## 8. Calendrier financier

21 avril 2017	Résultats financiers T1 2017 (7h00) – Communiqué de presse
21 avril 2017	Résultats financiers T1 2017 (10h00) – Conférence téléphonique
3 mai 2017	Assemblée générale des actionnaires
15 mai 2017	Date ex-dividende*
16 mai 2017	Date de référence pour le paiement du dividende*
17 mai 2017	Date de paiement du dividende*
3 juillet 2017	Début de la période de blackout
26 juillet 2017	Résultats financiers T2 2017 (7h00) – Communiqué de presse
26 juillet 2017	Résultats financiers T2 2017 (14h00) – Conférence téléphonique/webcast
2 octobre 2017	Début de la période de blackout
23 octobre 2017	Résultats financiers T3 2017 (7h00) – Communiqué de presse
23 octobre 2017	Résultats financiers T3 2017 (10h00) – Conférence téléphonique

\* soumis à l'approbation de l'AG.

Agenda préliminaire encore susceptible de changer.

## 9. Conférence téléphonique & webcast

Date:	21 avril 2017
Heure:	10h00 (CET), 9h00 (UK), 4h00 (US/NY)
Conférence téléphonique:	<a href="https://corporate.orange.be/fr/informations-financières">https://corporate.orange.be/fr/informations-financières</a>

Veillez à vous connecter dix minutes avant le début de la conférence téléphonique et du webcast.

## 10. Actions

Les volumes des transactions et cours de clôture se basent sur les transactions effectuées sur NYSE Euronext Bruxelles.

	T1 2017	T1 2016
<b>Transactions</b>		
Cours de clôture moyen (€)	21,10	19,53
Volume quotidien moyen	59 067	101 659
Valeur quotidienne moyenne (€)	1 248 387	1 968 880
<b>Actions et capitalisation</b>		
Nombre total d'actions	60 014 414	60 014 414
Actions propres	11 600	40 000
Actions en circulation	60 014 414	60 014 414
Cours de clôture (€)	20,04	19,68
Capitalisation boursière (€)	1 202 688 856	1 181 083 668



## 11. Données trimestrielles

		T1 2017	T4 2016	T3 2016	T2 2016	T1 2016
<b>GROUPE ORANGE BELGIUM</b>						
<b>Services mobiles</b>						
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3,924.0	3 955,8	3 925,0	3 927,8	3 909,1
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	3,033.1	3 076,1	3 095,9	3 126,1	3 131,8
Postpayés	en milliers	2,348.5	2 345,0	2 334,8	2 330,0	2 311,1
Prépayés	en milliers	684.6	731,2	761,1	796,1	820,7
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	890.9	879,6	829,1	801,8	777,3
Clients MVNO	en milliers	1,998.9	2 042,9	1 992,1	1 909,3	1 818,7
<b>Services fixes</b>						
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	76.3	59,9	43,2	36,7	33,9
Lignes fixes	en milliers	157.6	158,6	159,4	165,6	171,0
<b>Belgique</b>						
<b>Mobile services</b>						
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3,759.1	3 796,5	3 770,5	3 779,7	3 766,6
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	2,927.1	2 970,8	2 991,8	3 023,4	3 029,7
Postpayés	en milliers	2,250.5	2 247,6	2 238,3	2 234,8	2 217,0
Prépayés	en milliers	676.6	723,1	753,5	788,6	812,7
ARPU mixte mobile, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	24.5	24,8	24,7	24,5	24,0
ARPU postpayé, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	28.9	29,1	29,2	29,0	28,6
ARPU prépayé, moyenne trimestrielle	en €/mois	11.1	11,8	11,7	12,0	11,7
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	832.0	825,7	778,7	756,4	737,0
Clients MVNO	en milliers	1,996.7	2 040,7	1 990,0	1 907,3	1 816,6
<b>Services fixes</b>						
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	66.3	50,3	34,2	28,0	25,9
dont câble	en milliers	49.8	33,4	17,6	10,5	5,3
Lignes fixes	en milliers	157.0	157,9	158,5	164,7	169,9
<b>Luxembourg</b>						
<b>Mobile services</b>						
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	164.9	159,3	154,5	148,1	142,4
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	106.0	105,4	104,1	102,7	102,1
Postpayés	en milliers	98.0	97,3	96,6	95,2	94,1
Prépayés	en milliers	8.0	8,0	7,5	7,5	8,0
ARPU mixte mobile, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	33.3	35,1	34,9	35,8	35,2
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	58.9	53,9	50,4	45,4	40,3
Clients MVNO	en milliers	2.2	2,2	2,1	2,1	2,1
<b>Services fixes</b>						
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	10.0	9,6	9,1	8,6	8,0
Lignes fixes	en milliers	0.7	0,7	0,9	0,9	1,1

## GRUPE ORANGE BELGIUM – Chiffres-clés financiers

Total du chiffre d'affaires des services	en mio d'€	274.0	277,7	275,3	267,9	272,4
Chiffre d'affaires des services mobiles	en mio d'€	253.4	258,5	257,6	250,1	254,3
Chiffre d'affaires des services fixes	en mio d'€	20.7	19,2	17,7	17,8	18,1
EBITDA ajusté	en mio d'€	72.2	78,5	92,2	91,1	53,8
% du chiffre d'affaires des services		26.3 %	28,3%	33,5%	34,0%	19,8%
EBITDA présenté	en mio d'€	71.9	79,9	91,7	91,7	53,7
% du chiffre d'affaires des services		26.2 %	28,8%	33,3%	34,2%	19,7%
CAPEX	en mio d'€	32.2	71,3	34,2	37,8	24,3
% du chiffre d'affaires des services		11.7 %	25,7%	12,4%	14,1%	8,9%
Cash-flow opérationnel	en mio d'€	39.8	8,6	57,5	53,9	29,4
% du chiffre d'affaires des services		14.5 %	3,1%	20,9%	20,1%	10,8%
Endettement financier net	en mio d'€	323.7	338,0	315,2	369,9	418,1
Endettement financier net / EBITDA présenté		1.0	1,1	0,9	1,1	1,4

## 12. Glossaire

Base clients (hors MVNO)	Nombre de clients détenteurs d'une carte SIM active, incluant les entreprises, Internet Everywhere et IoT/M2M.
Postpayé (hors IoT/M2M)	Client avec lequel Orange Belgium a un accord contractuel officiel et qui est facturé sur base mensuelle pour les accès et les utilisations additionnelles des services voix et données.
Prépayé (hors IoT/M2M)	Client qui a signé un contrat avec Orange Belgium et qui paie en avance toute utilisation voix ou données en achetant des recharges dans des points de vente par exemple.
IoT/M2M (Internet of Things/ Machine to Machine)	Echange d'informations entre des machines, établi entre un système de contrôle central (serveur) et tout type d'équipement, via un ou plusieurs réseaux de communication.
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	Clients d'un opérateur de réseau mobile virtuel hébergés sur le réseau d'Orange Belgium.
ARPU (moyenne des 3 mois précédents)	Le revenu mensuel moyen par client (ARPU) est calculé en divisant le chiffre d'affaires des services voix et non-voix mobiles (sortants et entrants) et du roaming visiteurs, généré au cours des trois derniers mois, hors clients IoT/M2M, par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période, hors clients IoT/M2M. La moyenne pondérée du nombre de clients est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre de clients en début et en fin de mois. L'ARPU mobile est exprimé en chiffre d'affaires mensuel par client.
Ajustements	Coûts de restructuration/licenciement liés au personnel et autres coûts de restructuration, dépenses nettes liées à divers litiges, ...
EBITDA présenté / EBITDA ajusté	L'EBITDA présenté correspond au revenu opérationnel avant amortissements, avant pertes de valeur du goodwill et des immobilisations corporelles, et avant quote-part dans le profit/la perte des sociétés associées. L'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA présenté augmenté ou diminué des éléments exceptionnels.
Chiffre d'affaires par activité	Chiffre d'affaires du groupe réparti entre services mobiles, services fixes, vente d'équipement mobile et autres revenus.
Chiffre d'affaires des services mobiles	Revenus facturés aux clients, revenus entrants, roaming des visiteurs, interconnexion mobile domestique (partage des réseaux et accord de roaming domestique), IoT/M2M et MVNO.
Chiffre d'affaires des services fixes	Sont inclus i) l'accès à la bande étroite sur réseau fixe, hors vente et location d'équipement, ii) l'accès à la large bande sur réseau fixe, iii) l'infrastructure et les réseaux de données, et les services globaux, iv) les services 'carriers' fixes.
Vente d'équipement mobile	Inclut la vente d'équipement subventionné ou non. Les ventes d'accessoires en sont exclues, conformément à de futures normes IFRS qui imposeront de ne présenter que le chiffre d'affaires provenant de la vente d'équipement directement lié au service.
Autres revenus	Sont inclus i) la vente et la location d'équipement fixe, ii) la vente d'accessoires mobiles, et iii) les autres revenus.
Cash-flow opérationnel	EBITDA présenté – investissements nets.

### Cash-flow organique

Flux de trésorerie généré par l'activité, diminué des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et augmenté des produits de cession d'actifs corporels et incorporels.

### Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation n'a pas été modifié depuis le 31 décembre 2015 et englobe Orange Belgium S.A. (100 %), Orange Communications Luxembourg S.A. (100 %), Smart Services Network S.A. (100 %), IRISnet S.C.R.L. (comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence – 28,16 %), Walcom S.A. (100 %) et Co.Station Brussels (comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence – 20 %).

#### A propos d'Orange Belgium

Orange Belgium est l'un des principaux opérateurs de télécommunications sur le marché belge, avec plus de 3 millions de clients, et luxembourgeois, via sa filiale Orange Communications Luxembourg.

En tant qu'acteur convergent, il fournit des services de télécommunications mobiles, d'internet et de télévision aux particuliers et des services mobiles et fixes innovants aux entreprises. Son réseau mobile ultra-performant dispose des technologies 2G, 3G, 4G et 4G+ et fait l'objet d'investissements permanents.

Orange Belgium est une filiale du Groupe Orange, l'un des principaux opérateurs européens et africains du mobile et de l'accès internet ADSL et l'un des leaders mondiaux des services de télécommunications aux entreprises.

Orange Belgium est coté à la bourse de Bruxelles (OBEL).

Plus d'informations sur [corporate.orange.be](http://corporate.orange.be), [www.orange.be](http://www.orange.be) ou suivez-nous sur Twitter : [@pressOrangeBe](https://twitter.com/pressOrangeBe).

#### Relations investisseurs :

Siddy Jobe – [ir@orange.be](mailto:ir@orange.be) - +32(0)2 745 80 92

**Contact presse :** [press@orange.be](mailto:press@orange.be)

Annelore Marynissen – [annelore.marynissen@orange.com](mailto:annelore.marynissen@orange.com) - +32 (0) 479 01 60 58

Jean-Pascal Bouillon – [jean-pascal.bouillon@orange.com](mailto:jean-pascal.bouillon@orange.com) - +32 (0) 473 94 87 31