



Résultats financiers du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2017

La solide performance commerciale confirme la pertinence de la stratégie d'Orange Belgium centrée sur la convergence et les données mobiles

9M 2017: Chiffre d'affaires total des services +2,4 % en un an, EBITDA ajusté +1,3 % en un an pour le groupe
T3 2017: +15k clients postpayés, ARPU postpayé +2,7 % en un an, +18k clients convergents Orange LOVE en Belgique

Bruxelles, le 23 octobre 2017 – Le groupe Orange Belgium (Euronext Bruxelles: OBEL) publie aujourd'hui ses résultats pour le troisième trimestre et les neuf premiers mois de 2017. Le troisième trimestre 2017 est marqué par un solide dynamisme commercial et une bonne performance des moteurs de croissance d'Orange Belgium: la convergence, la monétisation des données mobiles et l'expérience client. Le développement de la base clients convergents enregistre une belle progression et atteint 82 mille clients convergents LOVE en Belgique et 129 mille cartes SIM associées. La bonne performance mobile en Belgique au troisième trimestre 2017 se traduit par 15 mille nouveaux clients postpayés et une croissance de 2,7 % de l'ARPU postpayé en un an. Ceci démontre le succès de la stratégie de création de valeur de la société visant à accélérer l'évolution du marché vers un usage data plus important.

✓ **La stratégie de monétisation des données mobiles d'Orange Belgium tire parti de l'évolution vers un usage data plus important**

La base clients postpayés d'Orange Belgium progresse de 15 mille clients au troisième trimestre 2017 pour atteindre un total de 2,29 millions de clients postpayés. La croissance du taux de pénétration des smartphones 4G – qui est passé de 44 % il y a un an à 56 % à la fin du troisième trimestre 2017 – et la demande accrue pour la musique et la vidéo en continu – entraînant un usage moyen de 1,7 GB contre 1,2 GB un an auparavant – se traduisent par un ARPU postpayé s'élevant à 30,0 euros, soit une progression de 2,7 % en un an. Cette progression résulte d'un usage data plus élevé.

✓ **Orange Belgium entre dans une nouvelle phase en tant qu'opérateur convergent**

La base clients convergents LOVE d'Orange Belgium progresse de 18 mille unités au troisième trimestre 2017 pour s'établir à 82 mille clients, tandis que la base clients mobiles LOVE augmente de 23 mille unités pour s'établir à 129 mille clients, ce qui représente près de 6 % de la base postpayée totale. Depuis le lancement de son offre convergente, Orange Belgium a introduit de nouvelles chaînes TV, l'app Orange TV et une nouvelle offre double data pour ses clients LOVE. Avec l'objectif d'atteindre 100 mille clients convergents LOVE à la fin de l'année, Orange Belgium entre dans une nouvelle phase en tant qu'opérateur convergent, visant à rendre le marketing, les ventes, le provisioning, l'installation et les programmes de fidélisation toujours plus efficaces et orientés client. Ceci se fait parallèlement au recours accru à Easy Switch et anticipe la mise en œuvre attendue d'un modèle de prix 'wholesale' plus équitable et qui tient compte des coûts, avec des accords de prestation de services plus détaillés pour les câblo-opérateurs.

✓ **Orange Belgium invite les régulateurs à se prononcer en faveur de la concurrence sur le marché fixe**

La période de consultation du projet de décision des régulateurs des télécommunications et médias concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion visuelle s'est

achevée fin septembre 2017. L'autorité belge de la concurrence et la Commission européenne devraient être informés au cours du quatrième trimestre 2017 lorsque les observations auront été revues. Une décision finale est attendue pour le premier semestre 2018. Orange Belgium a demandé aux régulateurs de parvenir rapidement à une proposition finale et d'améliorer considérablement les conditions financières d'accès 'wholesale' au câble, afin d'obtenir une marge durable pour des services câblés vendus séparément.

- ✓ **Orange Belgium a réalisé une bonne performance financière au cours des neuf premiers mois de 2017, en dépit de l'influence négative de l'itinérance. Le groupe a généré un chiffre d'affaires total de 933,7 millions d'euros** au cours des neuf premiers mois de 2017, soit une croissance de 1,5 % en un an (croissance sous-jacente de 4,7 % après ajustement de 28,0 millions d'euros liés à l'itinérance européenne). Malgré la baisse de l'EBITDA ajusté au troisième trimestre 2017, principalement due à la baisse des revenus MVNO, **l'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium a progressé de 1,3 % au cours des neuf premiers mois de 2017** pour atteindre 240,3 millions d'euros, contre 237,1 millions d'euros un an auparavant. Ce résultat a été atteint en dépit de la contribution négative à l'EBITDA des services câblés vendus séparément de 14,9 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2017. **Le groupe Orange Belgium a investi 114,6 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2017**, dont 35,5 millions d'euros sont liés au câble. Malgré ces investissements liés à la croissance, le groupe a généré un cash-flow opérationnel de 137,4 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2017. **L'endettement financier net s'élève à 288,3 millions d'euros à fin septembre 2017**, impliquant un ratio d'endettement financier net/EBITDA présenté de 0,9x.
- ✓ **Le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions pour l'exercice 2017**: il prévoit une hausse de son chiffre d'affaires total des services, un EBITDA ajusté situé entre 290 et 310 millions d'euros et un niveau d'investissement, hors investissements liés à l'essor de la base clients Orange Internet + TV, stable par rapport à 2016.

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

« Nous avons engagé le groupe Orange Belgium dans un programme de transformation digitale ambitieux afin d'adapter notre organisation et d'apporter plus de souplesse et d'efficacité au bénéfice de l'expérience client. Notre approche orientée valeur basée sur la croissance des data mobiles et l'acquisition de clients convergents a bien progressé.

Au deuxième semestre 2017, nous préparons une nouvelle étape dans notre stratégie d'opérateur convergent. Nous avons tout d'abord intensifié l'attrait commercial de notre offre convergente en doublant le volume de data mobile pour tous les clients convergents LOVE, tout en encourageant nos clients convergents existants à inclure l'ensemble de leurs cartes SIM dans l'offre LOVE. Nous continuerons par ailleurs à améliorer nos services dans les prochains mois. D'autre part, l'analyse de marché menée actuellement par les régulateurs est cruciale pour établir le cadre adéquat pour les prochaines années et Orange Belgium invite les régulateurs à améliorer de manière significative les conditions financières et opérationnelles actuelles d'accès 'wholesale' au câble. Ces avancées sont indispensables pour garantir une concurrence équitable et réelle sur le marché fixe en Belgique. »

Arnaud Castille, Chief Financial Officer, ajoute:

« Orange Belgium a enregistré de solides résultats commerciaux au troisième trimestre 2017. Nous avons réussi à accroître notre base clients postpayés et convergents, de même que notre ARPU postpayé, et nous avons réalisé une incontestable croissance de notre chiffre d'affaires, malgré l'impact du règlement européen sur l'itinérance et la baisse des revenus 'wholesale' MVNO, et en dépit de l'activité promotionnelle stratégique de nos concurrents. Nous sommes également très heureux de l'acquisition de deux importants partenaires de distribution en région bruxelloise, qui nous permettront de renforcer notre portée commerciale et de créer rapidement des synergies. Nous

avons en outre diminué notre dette financière nette au cours du troisième trimestre 2017 et avons consolidé notre structure bilantaire particulièrement saine. »

1. Eléments opérationnels marquants

- **L'offre convergente LOVE d'Orange Belgium évolue à un rythme soutenu**
Au cours du troisième trimestre 2017, Orange Belgium a lancé un tout nouveau modem câble afin d'améliorer encore l'expérience client. Ce modem offre un accès internet à très haut débit (jusqu'à 600-700 Mbps) via un maximum de 24 canaux descendants et 8 canaux montants, ainsi que les caractéristiques wifi les plus récentes (Wifi 33 ac 3x3, 2,4 GHz/5 GHz, etc), un facteur important de différenciation pour l'expérience client. Au cours de ce trimestre, Orange Belgium a également lancé une nouvelle interface utilisateur TV dotée de fonctions d'enregistrement améliorées, d'une meilleure stabilité, d'une performance accrue, de nouveaux outils de diagnostic pour le client, etc. Orange Belgium continue également à renforcer son offre de contenu avec de nouvelles chaînes telles que Viceland HD, ActuaTV, M6 Boutique et ABExplore.
- **Orange Belgium double le volume de data de tous les abonnements mobiles repris dans un forfait LOVE**
Depuis le 14 septembre 2017, tous les clients postpayés qui font partie d'un forfait convergent LOVE bénéficieront de 100 % de bonus de data mobile, tous les mois, sans frais supplémentaires. Plus le nombre d'abonnements mobiles est important au sein d'une combinaison LOVE, plus les clients bénéficient de double data. Les indépendants et les petites entreprises qui disposent d'un forfait convergent LOVE PRO voient également le volume data de leur abonnement mobile doubler. A partir du 20 novembre, cet avantage sera accessible aux clients business convergents qui disposent des offres convergentes Shape & Fix suivantes: Shape & Fix Comfort, Shape & Fix Extra et/ou Shape & Fix Basic avec lignes digitales.
- **Orange Belgium renforce son réseau de distribution et enrichit l'expérience client**
Orange Belgium a acquis A3Com et A&S Partners, tous deux partenaires de distribution d'Orange Belgium depuis près de 20 ans. Avec l'acquisition de ces deux partenaires, Orange Belgium a renforcé sa présence en région bruxelloise et a rationalisé davantage ses canaux de distribution. Orange Belgium distribue aujourd'hui ses produits et services via un réseau de 141 shops Orange propres et partenaires, en plus de 73 points de vente situés dans les hypermarchés Carrefour et les magasins Media Markt du pays. Sur base de l'enquête 'Go & Shop' menée en mai-juin 2017 par l'organisation indépendante GfK, les shops d'Orange Belgium ont considérablement surpassé les autres opérateurs belges. Plus particulièrement, les personnes interrogées ont estimé que les shops d'Orange Belgium étaient supérieurs à ceux de ses pairs pour plusieurs critères clés, tels qu'une réelle expérience télécom, la localisation des shops, la convivialité, un service immédiat et précis.
- **Le programme de fidélisation d'Orange Belgium devient un facteur de différenciation**
Le programme 'Orange Thank You' surprend ses clients fidèles par le biais d'événements et d'avantages exclusifs. Depuis le lancement de ce programme unique en 2014, Orange Belgium a récompensé ses clients fidèles avec plus de 2,5 millions de cadeaux. Au cours du troisième trimestre 2017, le programme 'Orange Thank You' a offert des places pour: 1/ l'avant-première du blockbuster 'Valérian et la Cité des mille planètes', comprenant un voyage VIP vers Los Angeles et Paris; 2/ des matchs de basketball belge, dont ceux des Belgian Lions, des Belgian Cats et de la Pro-League de basketball, et 3/ un concert exclusif des DJ Dimitri Vegas & Like Mike, consacrés meilleurs DJ au monde par le prestigieux Top 100 du DJ Mag, devant 6.000 clients d'Orange Belgium.
- **Orange Belgium adoucit la rentrée grâce à la vente de smartphones à crédit et des offres conjointes**
La rentrée scolaire constitue une opportunité importante pour Orange Belgium de présenter de nouveaux appareils subsidiés et des ventes à crédit, accordant aux clients d'Orange Belgium des facilités de financement allant jusqu'à 24 mois. Les clients d'Orange Belgium peuvent ainsi

acquérir un Huawei P9 Lite, un Samsung Galaxy J5 2017 Edition ou un LG Q6 pour seulement 9 euros avec un abonnement Dauphin Smartphone. Cette offre stimule l'usage des smartphones et des données parmi les clients actuels et futurs d'Orange Belgium.

- **Le baromètre de l'IBPT confirme une nouvelle fois la qualité du réseau et du service d'Orange Belgium**

Au niveau du réseau, l'IBPT confirme l'excellente qualité des réseaux 3G et 4G d'Orange Belgium. L'IBPT a également publié son baromètre relatif à la performance des différents opérateurs au cours du premier semestre 2017. Il fait état de la qualité des services de téléphonie mobile et de l'efficacité du service clientèle. 94 % des problèmes soumis par les clients au service clientèle d'Orange Belgium sont immédiatement résolus. Ce score place Orange Belgium sur la première marche du podium avec plus de 15 % de différence par rapport aux principaux opérateurs.

- **Orange Fab est prêt à lancer la première saison de son programme d'accélération pour start-ups**

Orange Fab est un programme d'accélération de trois mois pour des start-ups établies qui changent la manière dont les personnes se connectent et communiquent. L'objectif premier de l'Orange Fab est de créer un partenariat commercial entre des start-ups et des Business Units d'Orange. Ce programme aidera ces jeunes sociétés basées en Belgique ou au Luxembourg à développer leurs activités et à créer des produits et services innovants qui améliorent la vie quotidienne. Quatre domaines clés (IoT, réseau, contenu et intelligence) ont été sélectionnés, couvrant un large éventail de secteurs tels que les villes intelligentes, les objets connectés, les drones, la communication unifiée, la convergence fixe et mobile, l'Intelligence Artificielle, le big data, le cloud gaming,... L'appel à candidatures s'est clôturé le 20 octobre et la sélection des start-ups aura lieu en novembre. Ces start-ups se verront offrir trois mois de support spécifique (par ex. accélération commerciale, participation à des événements, conseils et support autour de thématiques importantes rencontrées par l'entreprise,...).

- **Orange Belgium a été sélectionné par la Commission européenne comme partenaire du projet Podium**

Le projet Podium ('Proving Operations of Drones with Initial UTM') sera mis en œuvre par un consortium dirigé par Eurocontrol et dont font partie, outre Orange Belgium, Airbus, DSNA, DELAIR, Drones Paris Region, INAS, Naviair, NLR et Unify. Des tierces parties, dont de nombreux opérateurs de drones, compléteront l'expertise du consortium. Le développement de systèmes UTM ('UAS Traffic Management') constitue un défi majeur pour l'ensemble de l'industrie des drones. Le but d'un UTM est de garantir la sécurité lors de l'utilisation des drones par le biais d'une infrastructure autonome, mais aussi de permettre des opérations au-delà de la portée visuelle.

- **La migration des clients MVNO de Lycamobile s'est achevée fin juillet 2017**

Le contrat MVNO entre Orange Belgium et Lycamobile a pris fin à la fin du mois de mars 2017. Conformément aux conditions contractuelles, Lycamobile pouvait migrer ses clients jusqu'à fin septembre 2017. Lycamobile a clôturé la migration de ses clients à la fin du mois de juillet 2017. D'autre part, Telenet a débuté la migration d'une partie de ses clients vers le réseau de BASE. Par conséquent, la base clients 'wholesale' MVNO s'établit à 1.066,7 mille clients à fin septembre 2017, signant une perte de 863,7 mille clients par rapport à fin juin 2017.

2. Commentaires sur la situation financière

2.1 Chiffres consolidés du groupe Orange Belgium

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium	9M 2017	9M 2016	Variation	T3 2017	T3 2016	Variation
Total cartes SIM connectées (Orange Belgium S.A., Orange Communications Luxembourg S.A. et MVNO)	5 040,1	5 917,2	-14,8%	5 040,1	5 917,2	-14,8%
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	3 971,2	3 925,1	1,2%	3 971,2	3 925,1	1,2%
Chiffre d'affaires consolidé (mio €)	933,7	919,8	1,5%	316,4	311,1	1,7%
Chiffre d'affaires des services (mio €)	835,4	815,6	2,4%	281,8	275,3	2,4%
Ventes d'équipements mobiles (mio €)	82,1	83,6	-1,9%	29,3	28,0	4,4%
EBITDA ajusté (mio €)	240,3	237,1	1,3%	83,1	92,2	-9,9%
Marge d'EBITDA ajusté en % du chiffre d'affaires total des services	28,8%	29,1%		29,5%	33,5%	
EBITDA présenté (mio €)	252,0	237,2	6,3%	94,4	91,7	2,9%
Marge d'EBITDA présenté en % du chiffre d'affaires total des services	30,2%	29,1%		33,5%	33,3%	
Bénéfice net consolidé (mio €)	50,2	47,9	4,7%	22,5	22,2	1,4%
Bénéfice net par action ordinaire (€)	0,84	0,80	4,7%	0,38	0,37	1,4%
Investissements nets (mio €)	114,6	96,4	18,9%	37,4	34,2	9,3%
Investissements nets / Chiffre d'affaires des services	13,7%	11,8%		13,3%	12,4%	
Cash-flow opérationnel (mio €)	137,4	140,8	-2,4%	56,9	57,5	-1,0%
Cash-flow organique (mio €)	81,8	94,1	-13,1%	42,8	55,3	-22,5%
Endettement financier net (mio €)	288,3	315,2	-8,5%	288,3	315,2	-8,5%

2.2 Etat du résultat global consolidé

Revenus

Le chiffre d'affaires total consolidé du groupe Orange Belgium progresse de 1,7 % et 1,5 % pour atteindre respectivement 316,4 et 933,7 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 311,1 et 919,8 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2016. Ce résultat est globalement conforme au résultat enregistré au premier semestre 2017.

Le chiffre d'affaires total des services s'établit respectivement à 281,8 et 835,4 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2017, contre 275,3 et 815,6 millions d'euros pour les mêmes périodes un an auparavant, soit une progression annuelle de 2,4 %. Ce résultat a été atteint malgré l'impact de l'entrée en vigueur de la réglementation 'Roam Like at Home' et de la baisse des revenus MVNO 'wholesale' au troisième trimestre 2017. Depuis le 15 juin 2017, l'itinérance retail en Europe est proposée aux tarifs retail nationaux, dans les limites d'une politique d'utilisation équitable (Fair Use Policy). Hors impact du règlement européen sur l'itinérance de 14,9 millions d'euros au troisième trimestre 2017 et de 28,0 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2017, le chiffre d'affaires total des services du groupe Orange Belgium aurait progressé respectivement de 8,2 % et 6,1 % en un an. La fin du contrat MVNO 'wholesale' avec Lycamobile était prévue fin septembre 2017, mais Lycamobile a achevé la migration de sa base clients vers son nouveau réseau hôte en juillet 2017. De ce fait, les revenus MVNO 'wholesale' au troisième trimestre 2017 ont diminué de 4,1 millions d'euros par rapport à la même période en 2016, suite au départ de Lycamobile qui n'a été que partiellement compensé par des revenus de Telenet supérieurs aux attentes. Fin septembre 2017, les revenus MVNO 'wholesale' ont progressé de 10,8 % en un an, en raison des revenus MVNO plus élevés enregistrés au cours du premier semestre 2017.

Le chiffre d'affaires consolidé provenant des ventes d'équipements mobiles du groupe Orange Belgium s'élève respectivement à 29,3 et 82,1 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 28,0 et 83,6 millions d'euros un an auparavant. Suite à des remises moins importantes accordées sur les terminaux et à l'essor progressif de la vente de smartphones à crédit, les ventes d'équipements mobiles poursuivent l'évolution positive observée au cours du trimestre précédent, résultant en une hausse de 4,4 % en un an au troisième trimestre 2017 et limitant la baisse à 1,9 % en un an pour les neuf premiers mois de 2017.

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

Au cours du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2017, l'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'établit respectivement à 83,1 et 240,3 millions d'euros, contre 92,2 et 237,1 millions d'euros au cours du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2016. La marge d'EBITDA ajusté représente respectivement 29,5 % et 28,8 % du chiffre d'affaires total des services au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 33,5 % et 29,1 % au cours des mêmes périodes un an auparavant.

L'impact du règlement européen sur l'itinérance s'élève respectivement à 11,8 et 24,6 millions d'euros au troisième trimestre et pour les neuf premiers mois de 2017. Si l'on ne tient pas compte de cet impact, l'EBITDA ajusté aurait progressé de 3,3 % en un an au troisième trimestre 2017, et de 13,1 % en un an pour les neuf premiers mois de 2017.

Les coûts directs s'élèvent à 146,9 et 404,7 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 123,7 et 382,0 millions d'euros au cours des mêmes périodes un an auparavant. Au cours des neuf premiers mois de 2017, les dépenses liées à l'achat de matériel ont diminué, suite à la baisse du nombre de subventions de terminaux par rapport à la même période un an auparavant. La hausse des autres coûts directs au cours des neuf premiers mois de 2017 par rapport à l'année précédente s'explique principalement par la hausse de la redevance 'wholesale' et des dépenses liées au contenu suite à l'essor de l'offre convergente LOVE. Les coûts d'interconnexion et les dépenses liées à l'achat de matériel ont augmenté au troisième trimestre 2017, suite à la hausse de la consommation de données en itinérance et des subventions de terminaux, dans un marché stimulé par les offres promotionnelles. Les charges de personnel s'élèvent à 30,8 et 97,4 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 30,3 et 98,5 millions d'euros un an auparavant, soit une évolution respective de +1,7 % et -1,1 % en un an. Les coûts indirects s'élèvent à 55,7 et 191,3 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 64,9 et 202,2 millions d'euros au cours des mêmes périodes un an auparavant.

Les coûts opérationnels totaux s'élèvent respectivement à 233,3 et 693,4 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 218,9 et 682,6 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2016. Les coûts opérationnels liés à l'offre Orange Internet + TV, incluant la redevance 'wholesale' mensuelle versée aux câblo-opérateurs, s'élèvent à 12,5 et 33,6 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 7,3 et 13,6 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2016. La redevance 'wholesale' versée aux opérateurs des réseaux hôtes représente la majeure partie des dépenses liées au câble, et dans une moindre mesure, des dépenses liées au contenu.

EBITDA ajusté (mio €)	9M 2017	9M 2016	Variation	T3 2017	T3 2016	Variation
EBITDA ajusté	240,3	237,1	1,3%	83,1	92,2	-9,9%
Ajustements	11,8	0,1	Na	11,2	-0,5	Na
dont autres coûts de restructuration	11,7	0,1	Na	11,2	-0,5	Na
dont autre résultat d'exploitation	0,1	0,0	Na	0,0	0,0	Na
EBITDA présenté	252,0	237,2	6,3%	94,4	91,7	2,9%

Les ajustements de l'EBITDA s'élèvent à 11,2 et 11,8 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre -0,5 et 0,1 million d'euros un an auparavant. Les ajustements au troisième trimestre 2017 sont positifs, suite principalement à une variation de la provision liée à la résiliation de commun accord du contrat d'un partenaire à long terme. Par conséquent, l'EBITDA présenté du groupe Orange Belgium du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2017 s'élève respectivement à 94,4 et 252,0 millions d'euros, contre 91,7 et 237,2 millions d'euros un an auparavant. La marge d'EBITDA présenté au troisième trimestre 2017 et pour les neuf premiers mois de 2017 représente 33,5 % et 30,2 % du chiffre d'affaires total des services, contre 33,3 % et 29,1 % un an auparavant.

Bénéfice net

Le groupe Orange Belgium enregistre un bénéfice net consolidé de 22,5 et 50,2 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 22,2 et 47,9 millions d'euros un an auparavant. Le bénéfice net par action s'élève respectivement à 0,38 et 0,84 euro au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 0,37 et 0,80 euro au cours des mêmes périodes un an auparavant.

2.3 Etat consolidé de la situation financière

L'état consolidé de la situation financière s'élève à 1.443,3 millions d'euros au 30 septembre 2017, contre 1.524,2 millions d'euros au 31 décembre 2016.

L'endettement financier net s'élève à 288,3 millions d'euros fin septembre 2017, soit une diminution de 8,5 % en un an par rapport aux 315,2 millions d'euros enregistrés un an auparavant. La génération de flux de trésorerie au troisième trimestre 2017 a été importante grâce à l'amélioration de la gestion du fonds de roulement. Le ratio endettement financier net/EBITDA présenté s'élève à 0,9x fin septembre 2017, contre 1,1x fin décembre 2016.

2.4 Flux de trésorerie consolidé

Au cours du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2017, le groupe Orange Belgium a investi 37,4 et 114,6 millions d'euros, soit 13,3 % et 13,7 % du chiffre d'affaires total des services, contre 34,2 et 96,4 millions d'euros, soit 12,4 % et 11,8 % un an auparavant. Les investissements liés au câble s'élèvent à 9,5 et 35,5 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, dont près de 80 % sont liés aux modems, aux décodeurs et aux installations. Le solde concerne principalement des investissements IT destinés à optimiser la chaîne d'approvisionnement et à maximiser l'expérience client. Le cash-flow opérationnel, qui se définit comme l'EBITDA présenté moins les investissements nets, s'élève à 56,9 et 137,4 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 57,5 et 140,8 millions d'euros au cours des mêmes périodes un an auparavant. Le cash-flow organique (qui mesure les flux de trésorerie générés par les activités, diminués des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et augmentés des produits de cession d'actifs corporels et incorporels) s'élève à 42,8 et 81,8 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 55,3 et 94,1 millions d'euros un an auparavant. Cette diminution résulte principalement de la hausse des paiements anticipés d'impôts et des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles liées à l'essor de l'offre convergente LOVE.

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.	9M 2017	9M 2016	Variation	T3 2017	T3 2016	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	799,0	782,7	2,1%	269,1	265,3	1,5%
dont services mobiles	739,4	732,2	1,0%	248,0	248,7	-0,3%
dont services fixes	59,6	50,4	18,1%	21,1	16,6	27,3%
Chiffre d'affaires total (mio €)	894,0	884,1	1,1%	301,6	300,0	0,6%

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Belgium S.A.	T3 2017	T3 2016	Variation
ARPU (€/mois/client actif)	25,9	24,7	5,0%
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	3 789,8	3 770,5	0,5%
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	2 894,6	2 991,8	-3,2%
dont postpayés	2 287,1	2 238,3	2,2%
dont prépayés	607,5	753,5	-19,4%
Cartes SIM IoT/M2M	895,2	778,7	14,9%
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	1 066,7	1 990,0	-46,4%
Clients haut débit fixe et télévision	93,6	34,2	173,9%
dont câble	81,8	17,6	365,7%
Lignes téléphoniques fixes	142,1	158,5	-10,4%

Activités mobiles

Analyse du marché

L'entrée en vigueur le 15 juin 2017 de la réglementation 'Roam Like at Home' et la traditionnelle période des vacances d'été ont entraîné un usage accru de données de la part des clients voyageant à l'étranger. De manière générale, le troisième trimestre 2017 est marqué par une demande continue des consommateurs belges en données mobiles, une pénétration accrue des smartphones 4G et une hausse de l'usage moyen des données mobiles par client.

Le régulateur belge des télécoms a publié les résultats de sa sixième enquête annuelle auprès des consommateurs, visant à comprendre la perception que les consommateurs ont en 2017 du marché des télécommunications en Belgique. L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1.553 hommes et femmes de différents âges. De manière générale, les utilisateurs étaient plutôt satisfaits des services et des prix proposés sur le marché mobile, ainsi que du niveau d'information qu'ils reçoivent de leur opérateur mobile.

Analyse opérationnelle

A la fin du troisième trimestre 2017, la base clients mobiles 'retail' d'Orange Belgium (hors MVNO) totalise 3.789,8 mille clients, soit une hausse de 10,8 mille clients par rapport au trimestre précédent et de 19,2 mille clients par rapport au troisième trimestre 2016.

La base clients postpayés progresse respectivement de 15,5 et 48,8 mille clients par rapport au trimestre précédent et à la fin du troisième trimestre 2016. Cette progression découle de plusieurs éléments: 1/ les tarifs mobiles d'Orange Belgium sont conçus de manière à établir un juste équilibre entre la valeur offerte au client et le prix qu'il doit payer; 2/ les promotions de rentrée ont offert des subventions avantageuses pour des appareils d'entrée et de milieu de gamme, alors que les appareils haut de gamme ont bénéficié de la vente de smartphones à crédit; 3/ l'usage plus efficace

du 'big data', tant en termes de collecte des données que d'interprétation de ces données, a permis de cibler des segments spécifiques de manière plus efficace, tout en diminuant le taux de résiliation dans les autres segments; 4/ une amélioration générale de l'expérience client combinée à un programme de fidélisation très efficace; 5/ la double data ajoutée à l'offre convergente LOVE a renforcé le cercle vertueux de l'offre convergente.

Le taux de pénétration des smartphones s'établit à 71 %, principalement stimulé par le segment postpayé. Le taux de pénétration des smartphones 4G et 4G+ atteint respectivement 56 % et 24 %. La consommation mensuelle moyenne de données mobiles s'élève à 1,2 GB pour la base clients totale d'Orange Belgium et à 1,7 GB pour les clients détenteurs d'un smartphone. Cette progression, combinée à plus grande clientèle détentrice d'un smartphone, entraîne une hausse de 49 % du trafic total de données en septembre 2017, où la 4G représente aujourd'hui 86 %.

La base clients prépayés d'Orange Belgium s'élève à 607,5 mille clients, soit un déclin de 41,2 et 146,1 mille clients par rapport au trimestre précédent et au troisième trimestre 2016. Le résultat du troisième trimestre 2017 a été impacté par la désactivation des clients qui ne se sont pas enregistrés conformément à la réglementation relative à l'enregistrement des clients prépayés. Ainsi, la base clients d'Orange Belgium ne comprend plus aucun client anonyme.

Le segment IoT et 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. Fin septembre 2017, 895,2 mille cartes SIM actives sont hébergées sur le réseau d'Orange Belgium, une progression de 36,5 et 116,4 mille cartes par rapport à la fin du deuxième trimestre 2017 et à la fin du troisième trimestre 2016.

Le contrat MVNO entre Orange Belgium et Lycamobile a pris fin à la fin du mois de mars 2017. Conformément aux conditions contractuelles, Lycamobile pouvait migrer ses clients jusqu'à fin septembre 2017. Lycamobile a clôturé la migration de ses clients à la fin du mois de juillet 2017. D'autre part, Telenet a débuté la migration d'une partie de ses clients vers le réseau de BASE. Par conséquent, la base clients 'wholesale' MVNO s'établit à 1.066,7 mille clients à fin septembre 2017, soit une perte de 863,7 mille clients par rapport à fin juin 2017.

A la fin du troisième trimestre 2017, la base clients totale d'Orange Belgium, comprenant la base clients MVNO, ressort à 4.856,4 mille clients, contre 5.760,6 mille clients à la fin du troisième trimestre 2016.

Analyse financière

L'ARPU mixte d'Orange Belgium poursuit sa progression au troisième trimestre 2017 pour s'établir à 25,9 euros, contre 24,7 euros un an auparavant, soit une hausse de 5,0 % en un an. Comme pour les trimestres précédents, cette progression de l'ARPU a été réalisée grâce à une meilleure répartition des clients postpayés par rapport aux clients prépayés dans la base clients totale, ainsi qu'à la hausse soutenue de l'ARPU postpayé.

L'ARPU postpayé est passé de 29,2 euros au troisième trimestre 2016 à 30,0 euros un an plus tard. Cette hausse résulte d'un rééquilibrage progressif des clients au profit des offres milieu de gamme. Malgré l'impact significatif de l'entrée en vigueur de la réglementation 'Roam Like at Home', le déclin a été atténué par un usage accru des données mobiles en Europe et en-dehors, et par une hausse du trafic roaming visiteurs. Contrairement aux trimestres précédents, l'ARPU postpayé a été moins impacté par le déclin des revenus d'interconnexion SMS.

L'ARPU prépayé s'élève à 11,4 euros au troisième trimestre 2017, contre 11,7 euros au troisième trimestre 2016, soit un déclin de 2,5 % en un an.

Le chiffre d'affaires des services mobiles d'Orange Belgium s'élève respectivement à 248,0 et 739,4 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2017, contre 248,7 et 732,2 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2016, soit une baisse de 0,3 % et une progression de 1,0 % en un an. Le ralentissement de la croissance au troisième trimestre s'explique entièrement par la baisse de 4,1 millions d'euros de revenus MVNO 'wholesale' au troisième trimestre 2017 par rapport à la même période en 2016, suite au départ de Lycamobile qui n'a été que partiellement compensé par des revenus de Telenet supérieurs aux attentes. Le chiffre d'affaires provenant des MVNO s'élève à 18,3 et 63,7 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017, contre 22,3 et 57,5 millions d'euros un an auparavant. Fin septembre 2017, les revenus MVNO 'wholesale' progressaient de 10,8 % en un an, en raison des revenus MVNO plus élevés enregistrés au cours du premier semestre 2017.

L'impact du règlement européen sur l'itinérance s'élève respectivement à 14,1 et 25,2 millions d'euros au troisième trimestre et au cours des neuf premiers mois de 2017. Si l'on exclut cet impact, le chiffre d'affaires des services mobiles d'Orange Belgium aurait progressé de 5,7 % et 4,6 % en un an.

Activités fixes et convergentes

Analyse du marché

La procédure 'Easy Switch' est d'application depuis le 1^{er} juillet 2017. Cette procédure simplifie et accélère le changement d'opérateur pour les services internet fixes.

Le 7 juillet 2017, les régulateurs des télécommunications et médias ont publié leur projet de décision concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion visuelle, et l'ont mis en consultation. La période de consultation s'est achevée le 29 septembre 2017.

Analyse opérationnelle

Orange Belgium souscrit à la plupart des conclusions des régulateurs telles que reprises dans le projet de décision d'analyse marché relatives aux marchés de détail et du haut débit. Il soutient pleinement la conclusion de l'existence d'une puissance significative sur le marché et considère que les mesures correctrices techniques et opérationnelles proposées – pour la réglementation liée au cuivre, au câble et à la fibre – sont indispensables et urgentes pour garantir une concurrence durable.

Orange Belgium accueille favorablement l'adoption de conditions d'accès de gros aux réseaux câblés et de fibre basées sur des tarifs équitables (orientés sur les coûts avec une marge raisonnable), mais s'oppose aux options tarifaires proposées dans l'attente de ces tarifs équitables, et sollicite la révision des conditions de gros au cours de cette période à des niveaux de prix jusqu'à 10 euros inférieurs aux tarifs actuellement en vigueur.

En outre, Orange Belgium considère qu'une architecture de réseau fibre passive ouverte constitue le meilleur moyen de mettre fin au duopole historique. Comme indiqué précédemment, Orange Belgium souhaite co-investir dans une architecture FTTH partagée, de manière progressive et proportionnelle, à des conditions financières et opérationnelles adéquates (par ex. 5 % au départ, 10 % ou 15 % ensuite suivant les résultats obtenus). A ce jour, aucune proposition satisfaisante de co-investissement n'a été faite par Proximus. Orange Belgium insiste dès lors sur la nécessité d'adopter une approche réglementaire ferme afin de garantir un modèle de coopération s'appuyant sur une architecture de réseau ouverte imposée. Sur le marché B2B, toujours largement dominé par Proximus, Orange Belgium demande une mise en œuvre efficace et rapide d'une solution d'accès central réglementé.

A la fin du troisième trimestre 2017, Orange Belgium totalise 93,6 mille clients haut débit fixe et télévision, contre 34,3 mille clients à la fin du troisième trimestre 2016, et 77,8 mille clients à la fin du deuxième trimestre 2017. A la fin des neuf premiers mois de 2017, Orange Belgium enregistre 81,8 mille clients convergents LOVE et 128,6 mille contrats mobiles associés, soit une hausse de 17,5 mille clients et 22,8 mille contrats.

Le nombre de lignes fixes s'élève à 142,1 mille lignes à la fin du troisième trimestre 2017, contre 158,5 mille lignes à la fin du troisième trimestre 2016.

Analyse financière

Le chiffre d'affaires des services fixes d'Orange Belgium s'élève respectivement à 21,1 et 59,6 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2017, contre 16,6 et 50,4 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2016. Cette progression de 27,3 % et 18,1 % en un an reflète l'essor de l'offre convergente LOVE d'Orange Belgium.

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

Chiffres-clés financiers d'Orange Communications Luxembourg S.A.	9M 2017	9M 2016	Variation	T3 2017	T3 2016	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	38,9	36,2	7,3%	13,7	12,1	13,3%
dont services mobiles	34,6	33,1	4,6%	12,2	11,0	11,3%
dont services fixes	4,3	3,2	35,8%	1,5	1,1	32,2%
Chiffre d'affaires total (mio €)	47,4	44,9	5,4%	16,8	14,4	16,6%

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Communications Luxembourg S.A.	T3 2017	T3 2016	Variation
ARPU (€/mois/client actif)	36,1	34,9	3,3%
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	181,4	154,5	17,4%
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	112,4	104,1	7,9%
dont postpayés	101,9	96,6	5,5%
dont prépayés	10,5	7,5	38,7%
Cartes SIM IoT/M2M	69,0	50,4	36,9%
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	2,2	2,1	6,7%

Analyse du marché

Le marché luxembourgeois demeure compétitif, avec des offres promotionnelles sur les services internet et télévision lancées par l'ensemble des opérateurs, en plus des promotions de rentrée scolaire sur les tarifs mobiles et les appareils. Dans le cadre de l'implémentation du 'Roam Like at Home', tous les opérateurs ont mis l'accent sur la disponibilité en Europe des services voix, SMS et internet mobile dans tous les plans tarifaires.

L'Institut de Régulation luxembourgeois (ILR) a lancé une consultation publique afin de sonder l'intérêt de toutes les parties prenantes pour certaines applications utilisant la bande de fréquences 700 MHz, afin de déterminer la meilleure utilisation de ce spectre parallèlement au futur déploiement des services mobiles à haut débit.

Analyse opérationnelle

En mars 2017, Orange Luxembourg a lancé sa version de l'offre convergente LOVE. Depuis, l'offre s'est étoffée d'un service de vidéo à la demande (VOD). Ce service, lancé fin septembre 2017, est disponible sur une base ponctuelle ou par le biais d'un abonnement mensuel. L'offre donne accès à plus de 3.000 films, dont les derniers blockbusters, visionnables sur tablette, smartphone, PC/Mac,

Smart TV ou PlayStation. Orange Luxembourg a également lancé à la rentrée une nouvelle offre internet, 'La Fibre 100% Fibre', une offre simple très bien accueillie par les clients. Pour ses clients mobiles, Orange Luxembourg lance le premier service en ligne 'Click and Collect', permettant aux clients de choisir un smartphone, de le réserver en ligne et de le retirer deux heures plus tard dans le point de vente le plus proche. 'Click and Collect' combine le shopping digital et le shopping local et de détail dans les centres villes luxembourgeois.

Au cours du troisième trimestre 2017, la base clients fixes haut débit internet et TV s'établit à 9,9 mille clients, en hausse par rapport aux 9,1 mille clients enregistrés au troisième trimestre 2016 et stable par rapport aux 9,9 mille clients enregistrés au deuxième trimestre 2017. A la fin du troisième trimestre 2017, Orange Luxembourg totalise 181,4 mille cartes SIM connectées à son réseau, contre 154,5 mille cartes à la fin du troisième trimestre 2016, une progression de 17,4 % en un an et une hausse par rapport aux 178,3 mille cartes à la fin du deuxième trimestre 2017. Dans les deux cas, la croissance est liée à la solide progression de la base clients postpayés et IoT/M2M, en plus d'une stabilisation relative de la base clients prépayés et d'une légère hausse de la base clients MVNO.

Analyse financière

Orange Luxembourg clôture le troisième trimestre et les neuf premiers mois de 2017 sur un chiffre d'affaires total des services s'élevant respectivement à 13,7 et 38,9 millions d'euros, soit une hausse de 13,3 % et 7,3 % en un an. Orange Luxembourg enregistre également une croissance accélérée du chiffre d'affaires des services mobiles au troisième trimestre 2017, malgré un impact brut du règlement européen sur l'itinérance de 0,8 million d'euros au troisième trimestre et 2,9 millions d'euros à la fin des neuf premiers mois de 2017. Cet impact négatif est compensé par une augmentation significative du trafic roaming visiteurs lié à une forte élasticité de l'usage en réaction au 'Roam Like at Home', et du pilotage de groupes importants ne disposant pas de filiales dans ces pays, ce qui bénéficie au trafic d'Orange Luxembourg. L'ARPU mixte d'Orange Luxembourg s'élève à 36,1 euros au troisième trimestre 2017, contre 34,9 euros un an auparavant et 35,2 euros au deuxième trimestre 2017. Cette progression met un terme à plus de quatorze trimestres de déclin de l'ARPU. Le chiffre d'affaires total d'Orange Luxembourg s'élève respectivement à 16,8 et 47,4 millions d'euros au troisième trimestre et à la fin des neuf premiers mois de 2017, contre 14,4 et 44,9 millions d'euros au cours des mêmes périodes un an auparavant. Outre la forte tendance haussière du chiffre d'affaires total des services, Orange Luxembourg a également bénéficié de solides ventes d'équipement mobile au cours du troisième trimestre 2017.

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

Les informations relatives aux litiges reprises dans le rapport annuel 2016 et dans les rapports du premier trimestre et du premier semestre 2017 ont été modifiées de la manière suivante:

Régulation de la large bande et du câble: Dans les appels contre les décisions de prix de 2013 et 2016, les plaidoiries se sont tenues en septembre sur une période de 3 semaines. Un arrêt final sur toutes les attaques (en français et en néerlandais) est attendu fin octobre ou fin novembre 2017 au plus tard.

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. Par jugement du 12 mai 2017, le Tribunal de Commerce de Bruxelles a entièrement rejeté la réclamation de Lycamobile et lui a ordonné de payer à Orange Belgium une indemnité pour frais de procédure d'un montant de 18.000 euros. Le jugement a été signifié à Lycamobile le 3 juillet 2017, de sorte que la période d'appel (dans ce cas un mois et 30 jours en raison de la signification du jugement en Irlande) a commencé à courir. Lycamobile a interjeté appel contre ce jugement devant la Cour d'Appel de Bruxelles le 11 août 2017. L'audience d'introduction a eu lieu le 21 septembre 2017. Lors de cette audience, les parties se sont mises d'accord sur un calendrier procédural. Les parties doivent maintenant échanger des conclusions d'appel.

5. Faits marquants survenus après la fin des neuf premiers mois de 2017

Aucun autre fait marquant n'est survenu après la fin des neuf premiers mois de 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, un EBITDA ajusté situé entre 290 et 310 millions d'euros en 2017 et un niveau d'investissement, hors investissements liés à l'essor de la base clients Orange Internet + TV, stable par rapport à 2016.

7. Calendrier financier

23 octobre 2017	Résultats financiers T3 2017 (7h00) – Communiqué de presse
23 octobre 2017	Résultats financiers T3 2017 (10h00) – Conférence téléphonique
8 janvier 2018	Début de la période de blackout
7 février 2018	Résultats financiers T4 2017 (7h00) – Communiqué de presse
7 février 2018	Résultats financiers T4 2017 (14h00) – Conférence téléphonique/webcast
30 mars 2018	Début de la période de blackout
20 avril 2018	Résultats financiers T1 2018 (7h00) – Communiqué de presse
20 avril 2018	Résultats financiers T1 2018 (10h00) – Conférence téléphonique
2 mai 2018	Assemblée générale des actionnaires
29 juin 2018	Début de la période de blackout
20 juillet 2018	Résultats financiers T2 2018 (7h00) – Communiqué de presse
20 juillet 2018	Résultats financiers T2 2018 (14h00) – Conférence téléphonique/webcast
28 septembre 2018	Début de la période de blackout
24 octobre 2018	Résultats financiers T3 2018 (7h00) – Communiqué de presse
24 octobre 2018	Résultats financiers T3 2018 (10h00) – Conférence téléphonique

Agenda préliminaire encore susceptible de changer.

8. Conférence téléphonique

Date:	23 octobre 2017
Heure:	10h00 (CET), 9h00 (UK), 4h00 (US/NY)
Conférence téléphonique:	https://corporate.orange.be/fr/informations-financieres

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

9. Actions

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

	9M 2017	9M 2016	T3 2017	T3 2016
Transactions				
Cours de clôture moyen (€)	20,5	20,3	20,1	21,1
Volume quotidien moyen	57 438	75 315	41 594	62 148
Valeur quotidienne moyenne (€)	1 173 605	1 515 597	835 154	1 310 556
Actions et capitalisation				
Nombre total d'actions	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Actions propres	112 250	25 000	112 250	25 000
Actions en circulation	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Cours de clôture (€)	19,6	21,8	19,6	21,8
Capitalisation boursière (€)	1 173 881 938	1 306 513 793	1 173 881 938	1 306 513 793

10. Données trimestrielles

		T3 2017	T2 2017	T1 2017	T4 2016	T3 2016	T2 2016	T1 2016
GROUPE ORANGE BELGIUM								
Services mobiles								
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3 971,2	3 957,3	3 924,0	3 955,8	3 925,0	3 927,8	3 909,1
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	3 007,0	3 030,1	3 033,1	3 076,1	3 095,9	3 126,1	3 131,8
Postpayés	en milliers	2 389,1	2 371,6	2 348,5	2 345,0	2 334,8	2 330,0	2 311,1
Prépayés	en milliers	617,9	658,5	684,6	731,2	761,1	796,1	820,7
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	964,2	927,3	890,9	879,6	829,1	801,8	777,3
Clients MVNO	en milliers	1 068,9	1 932,6	1 998,9	2 042,9	1 992,1	1 909,3	1 818,7
Services fixes								
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	103,5	87,7	76,3	59,9	43,2	36,7	33,9
Lignes fixes	en milliers	142,6	151,3	157,6	158,6	159,4	165,6	171,0
Belgique								
Mobile services								
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3 789,8	3 779,0	3 759,1	3 796,5	3 770,5	3 779,7	3 766,6
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	2 894,6	2 920,3	2 927,1	2 970,8	2 991,8	3 023,4	3 029,7
Postpayés	en milliers	2 287,1	2 271,7	2 250,5	2 247,6	2 238,3	2 234,8	2 217,0
Prépayés	en milliers	607,5	648,7	676,6	723,1	753,5	788,6	812,7
ARPU mixte mobile, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	25,9	25,4	24,5	24,8	24,7	24,5	24,0
ARPU postpayé, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	30,0	29,3	28,9	29,1	29,2	29,0	28,6
ARPU prépayé, moyenne trimestrielle	en €/mois	11,4	11,3	11,1	11,8	11,7	12,0	11,7
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	895,2	858,6	832,0	825,7	778,7	756,4	737,0
Clients MVNO	en milliers	1 066,7	1 930,4	1 996,7	2 040,7	1 990,0	1 907,3	1 816,6
Services fixes								
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	93,6	77,8	66,3	50,3	34,2	28,0	25,9
dont câble	en milliers	81,8	64,3	49,8	33,4	17,6	10,5	5,3
Lignes fixes	en milliers	142,1	150,7	157,0	157,9	158,5	164,7	169,9
Luxembourg								
Mobile services								
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	181,4	178,3	164,9	159,3	154,5	148,1	142,4
Clients mobiles (hors IoT/M2M)	en milliers	112,4	109,7	106,0	105,4	104,1	102,7	102,1
Postpayés	en milliers	101,9	99,9	98,0	97,3	96,6	95,2	94,1
Prépayés	en milliers	10,5	9,8	8,0	8,0	7,5	7,5	8,0
ARPU mixte mobile, moyenne trimestrielle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	36,1	35,2	33,3	35,1	34,9	35,8	35,2
Cartes SIM IoT/M2M	en milliers	69,0	68,6	58,9	53,9	50,4	45,4	40,3
Clients MVNO	en milliers	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
Services fixes								
Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	9,9	9,9	10,0	9,6	9,1	8,6	8,0
Lignes fixes	en milliers	0,5	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	1,1

	T3 2017	T2 2017	T1 2017	T4 2016	T3 2016	T2 2016	T1 2016
--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

GRUPE ORANGE BELGIUM – Chiffres-clés financiers

Total du chiffre d'affaires des services	en mio d'€	281,8	279,5	274,0	277,7	275,3	267,9	272,4
Chiffre d'affaires des services mobiles	en mio d'€	259,2	258,9	253,4	258,5	257,6	250,1	254,3
Chiffre d'affaires des services fixes	en mio d'€	22,6	20,6	20,7	19,2	17,7	17,8	18,1
EBITDA ajusté	en mio d'€	83,1	85,0	72,2	78,5	92,2	91,1	53,8
% du chiffre d'affaires des services		29,5%	30,4 %	26,3 %	28,3%	33,5%	34,0%	19,8%
EBITDA présenté	en mio d'€	94,4	85,7	71,9	79,9	91,7	91,7	53,7
% du chiffre d'affaires des services		33,5%	30,7 %	26,2 %	28,8%	33,3%	34,2%	19,7%
CAPEX	en mio d'€	37,4	45,0	32,2	71,3	34,2	37,8	24,3
% du chiffre d'affaires des services		13,3%	16,1 %	11,7 %	25,7%	12,4%	14,1%	8,9%
Cash-flow opérationnel	en mio d'€	56,9	40,7	39,8	8,6	57,5	53,9	29,4
% du chiffre d'affaires des services		20,2%	14,6 %	14,5 %	3,1%	20,9%	20,1%	10,8%
Endettement financier net	en mio d'€	288,3	329,7	323,7	338,0	315,2	369,9	418,1
Endettement financier net / EBITDA présenté		0,9	1,0	1,0	1,1	0,9	1,1	1,4

11. 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 a été modifié depuis le 31 décembre 2016 et englobe à présent 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 %) et Walcom S.A. (100 %).

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, www.orange.be ou suivez-nous sur Twitter : [@pressOrangeBe](https://twitter.com/pressOrangeBe).

Relations investisseurs :

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

Contact presse : press@orange.be

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

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

