



## Résultats financiers du premier trimestre 2018

### Début d'année solide sur le plan commercial avec une croissance soutenue du chiffre d'affaires des services 'retail'.

**T1 2018 : Chiffre d'affaires + 0,9 %, chiffre d'affaires des services 'retail' + 6,2 %, EBITDA ajusté - 11,5 % en un an pour le Groupe en raison de l'impact attendu MVNO, + 14 milliers d'abonnements mobiles, ARPO<sup>1</sup> des abonnements mobile uniquement + 0,2 % en un an, + 19 milliers de clients convergents en Belgique**  
**Prévisions confirmées pour l'exercice 2018**

- Orange Belgium enregistre un début d'année solide avec de meilleurs KPI (indicateurs clés de performance) sur le plan commercial par rapport à l'exercice précédent
  - 19 milliers de nouveaux clients des services câble ont rejoint la base clients d'Orange Belgium via l'offre LOVE au cours du premier trimestre 2018 (contre 16 milliers au T1 2017), portant le nombre total de clients convergents à 122 milliers. Cette performance s'explique par une forte augmentation des ajouts bruts et une meilleure maîtrise des résiliations. La base de clients mobiles convergents a augmenté de 30 milliers d'unités pour atteindre 186 milliers au premier trimestre 2018, soit 8 % de la base de clients abonnements mobiles.
  - La bonne dynamique d'Orange Belgium sur le marché mobile a également bénéficié du lancement réussi d'Aigle Illimité, le premier abonnement illimité en Belgique. Au cours du premier trimestre 2018, Orange Belgium a enregistré 14 milliers de nouveaux forfaits mobiles (contre 3 milliers au T1 2017), atteignant un nombre total de 2 329 milliers de clients. Nos propositions créatrices de valeur et en ligne avec le principe du 'more for more', en combinaison avec l'augmentation de l'utilisation des données mobiles a résulté en une augmentation de 0,2% en un an de l'ARPO des abonnements mobile uniquement, à 21.1 euros, en dépit de l'impact du règlement européen sur l'itinérance.
- EBITDA ajusté sous-jacent soutenu, contrebalancé par la baisse attendue du chiffre d'affaires MVNO et l'impact du règlement européen sur l'itinérance
  - Au premier trimestre, le chiffre d'affaires a progressé de 0,9 % en un an, à 306,6 millions d'euros, malgré la baisse attendue de 10,5 millions d'euros du chiffre d'affaires MVNO et l'impact négatif de 7,9 millions d'euros sur le chiffre d'affaires brut induit par le règlement européen sur le roaming. Le chiffre d'affaires des services 'retail' a progressé de 6,2 % en un an, pour atteindre 181,3 millions d'euros au premier trimestre 2018.
  - Au cours du premier trimestre 2018, l'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'établit à 60,6 millions d'euros, contre 68,5 millions d'euros au premier trimestre 2017. Ce résultat reflète la forte hausse du chiffre d'affaires des services 'retail' et la bonne gestion des coûts, plus que compensées par la baisse attendue du chiffre d'affaires MVNO et par l'impact du règlement européen sur le roaming.
  - Le groupe Orange Belgium a investi 31,8 millions d'euros au premier trimestre 2018, un montant stable par rapport à la même période de l'exercice précédent. Le capex de l'activité câble est également stable par rapport à l'exercice précédent, même en tenant compte des ajouts nets au premier trimestre 2018 par rapport à 2017, et grâce à un meilleur processus de remise à neuf des équipements sur les sites clients.
  - Le cash-flow organique s'établit à 19,9 millions d'euros pour le premier trimestre 2018. L'endettement financier net recule de 28,2 millions d'euros en un an, pour s'établir à 295,5 millions d'euros à la fin du premier trimestre 2018, soit un solide ratio endettement financier net / EBITDA présenté de 1,0x.

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium	T1 2018	T1 2017	Variation
base de clients abonnements mobiles, hors M2M (Belgique)	2 329	2 250	+ 3,5 %
ARPO des abonnements mobile uniquement (Belgique)	21,1	21,0	+ 0,8 %
base de clients convergents ('000, Belgique)	122	50	+ 144,2 %
base de clients mobiles convergents (Belgique)	186	74	+ 152,3 %
clients mobiles convergents en % de la base de clients abonnements mobiles (Belgique)	8,0 %	3,3 %	
Chiffre d'affaires (mio €)	306,6	303,8	+ 0,9 %
Chiffre d'affaires des services 'retail' (mio €)	181,3	170,6	+ 6,2 %
EBITDA ajusté (mio €)	60,6	68,5	- 11,5 %
Marge d'EBITDA ajusté en % du chiffre d'affaires	19,8 %	22,5 %	
Investissements nets (mio €)	31,8	32,2	- 1,3 %
Endettement financier net (mio €)	295,5	323,7	- 8,7 %

<sup>1</sup> La norme comptable IFRS 15 « Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients » est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Pour la première fois, le groupe Orange Belgium publie ses résultats financiers en conformité avec cette nouvelle norme. De plus, une nouvelle présentation du chiffre d'affaires et des indicateurs clés de performance (KPI) a été retenue. En conséquence, le 10 avril 2018, le groupe Orange Belgium a mis à disposition ses informations financières et opérationnelles pour les exercices 2016 et 2017 retraitées afin de refléter la norme IFRS 15 et cette nouvelle présentation des revenus. Les définitions de ces nouveaux concepts figurent dans le glossaire en page 15.

■ **Le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions pour l'exercice 2018**

- Sur la base des résultats du premier trimestre 2018, le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions financières pour l'exercice 2018, telles que présentées au mois de février 2018 en application de la norme IAS 18. En vertu de la nouvelle norme IFRS 15 récemment entrée en vigueur et compte tenu de la baisse constatée des subventions au cours des dernières années, ces prévisions tablent sur une légère croissance des chiffre d'affaires et un EBITDA ajusté conforme à la norme IFRS 15 situé entre 275 et 295 millions d'euros pour l'exercice 2018. Le groupe Orange Belgium prévoit, par ailleurs, que ses principaux investissements en 2018 (à savoir le total des investissements hors investissements liés au câble) resteront stables par rapport à 2017.

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

« Nous sommes profondément convaincus que les clients belges méritent des offres alternatives attractives. Nous avons donc pour ambition de faire évoluer la situation actuelle et de permettre à nos clients d'utiliser de plus en plus de données en toute tranquillité, et ce avec une meilleure expérience client.

En 2017, nous avons confirmé notre entrée réussie les marchés de la large bande et de la télévision en Belgique. En février 2018, nous avons fait le choix d'un positionnement de challenger audacieux avec le lancement du premier abonnement mobile illimité en Belgique. Par ailleurs, notre réseau mobile a été de nouveau désigné comme le premier réseau 4G de Belgique.

Le premier trimestre 2018 valide nos choix stratégiques avec 14 milliers de nouveaux clients qui se sont tournés vers Orange Belgium pour leur abonnement mobile et 19 milliers d'autres qui ont retenu notre offre convergente LOVE. Notre base de clients LOVE compte désormais plus de 120 000 abonnés, et nous continuons de développer notre offre. »

**Arnaud Castille, Chief Financial Officer, ajoute :**

« Au cours du premier trimestre 2018, nous avons maintenu une dynamique commerciale positive. La croissance soutenue de l'utilisation de data mobile se confirme parmi notre base de clients, ce qui se traduit par un ARPO abonnements mobiles uniquement, en hausse en Belgique. Grâce aux investissements consentis par le passé, nous disposons aujourd'hui du meilleur réseau 4G existant, levier précieux pour absorber et tirer parti de la demande croissante de données mobiles. Cette combinaison nous permet de monétiser de façon judicieuse la progression des volumes de data mobile utilisés par le biais de nos propositions créatrices de valeur et en ligne avec le principe du « more for more ». De plus, le déploiement de notre stratégie convergence se poursuit résolument, ce qui se traduit par une croissance constante des ajouts nets de clients convergents, tout en nourrissant la rentabilité globale de l'activité de convergence.

Par ailleurs, nous appelons les régulateurs à améliorer de façon substantielle et rapide les conditions financières et opérationnelles de l'accès au câble. Des avancées réglementaires fortes sont indispensables pour assurer une concurrence durable en Belgique."

## 1. Éléments marquants opérationnels

- **Orange Belgium a lancé son programme CARE visant à proposer une expérience client inégalée**  
Élément d'un programme plus vaste de transformation numérique, le programme CARE vise à proposer une expérience client inégalée grâce à la mise en œuvre de plusieurs flux numériques. En février 2018, Orange Belgium a lancé Tribe, une nouvelle plateforme communautaire en ligne et collaborative, dont l'objectif est d'associer davantage les clients dans le développement de nouveaux produits et services. Avec Tribe, les clients peuvent s'entraider directement et avoir le sentiment de faire pleinement partie de la famille Orange. En un mois seulement, plus de 2 000 membres ont rejoint cette toute nouvelle communauté. Avec une autre initiative numérique récemment dévoilée, les clients peuvent régler leurs factures directement via l'application My Orange qui relie les systèmes de facturation en ligne aux différentes plateformes de paiement bancaires, ou à un lecteur de carte standard (Mastercard, Visa ou carte bancaire). Ce dispositif simplifie la vie des utilisateurs et permet de réactiver plus rapidement les clients qui ont été bloqués pour cause de factures impayées.
- **Orange Belgium s'associe à Salesforce et Vlocity pour consolider sa transformation numérique**  
Orange Belgium a conclu un partenariat avec Salesforce, leader mondial du CRM, et Vlocity, entreprise de premier plan spécialisée dans les services cloud. Salesforce et Vlocity aideront Orange Belgium à gagner en agilité commerciale et à réduire les délais de commercialisation, en s'appuyant sur des solutions cloud pour l'ensemble des prestations numériques et assistées d'Orange Belgium. Compte tenu du contexte numérique actuel, Orange Belgium doit impérativement renforcer son positionnement sur les marchés mobile et convergent, avec une approche orientée vers le client. Grâce à l'expertise de Salesforce et Vlocity, Orange Belgium peut porter à un autre niveau la qualité de l'expérience client qu'il propose en déployant une expérience omnicanal éprouvée. De plus, les équipes commerciales et les partenaires de diffusion pourront vendre des produits et services innovants de façon plus judicieuse, marquant un engagement de plus en faveur des clients Orange.
- **Orange Belgium a lancé le premier abonnement mobile illimité en Belgique, prouvant son positionnement de challenger audacieux**  
Le plan tarifaire Aigle d'Orange Belgium répond aux besoins des particuliers qui souhaitent surfer en toute tranquillité, où et quand ils veulent, sans plus avoir à se soucier du coût de leur utilisation d'internet. À partir de 40 euros par mois, les plans tarifaires Aigle d'Orange Belgium incluent désormais la data mobile illimitée, en plus des SMS et appels illimités. Les plans Aigle et Aigle Premium, ce dernier incluant le trafic à l'international, peuvent être combinés avec l'offre LOVE. Cela vient renforcer la formule convergente d'Orange Belgium qui comprend désormais les appels vocaux, les SMS, la data mobile, l'internet fixe et les contenus TV premium en illimité, pour seulement 79 euros par mois.
- **Orange Belgium renforce son offre mobile sur le marché professionnel avec Business Everywhere 100 GB**  
Sur le marché professionnel, Orange propose à ses clients une nouvelle option : Business Everywhere 100 GB, qui leur permet de bénéficier de 100 GB de data mobile supplémentaires, incluant le roaming au sein de l'UE, en plus de leur forfait existant. Cette option est disponible à partir de 40 euros par mois.
- **Orange Belgium a stimulé Easy Internet @ Home afin de profiter du potentiel de l'accès sans fil fixe**  
Easy Internet @ Home d'Orange Belgium offre aux clients une solution alternative de navigation Internet à domicile, en proposant un accès sans fil fixe à internet via le réseau mobile d'Orange Belgium, à des segments clients sur mesure. Grâce à la Flybox et à l'excellent réseau 4G d'Orange Belgium, les clients peuvent bénéficier de façon instantanée d'une vitesse de surf confortable sans installation complexe. Auparavant, Easy internet @ Home était proposé à 15 euros pour 15 GB. Depuis mars 2018, les clients de cette offre peuvent choisir l'option Double Boost pour seulement 5 euros de plus et disposer de 15 GB supplémentaires pour surfer n'importe où dans le pays, et de 100 GB de volume supplémentaire par mois pendant les heures creuses (entre 18 heures et 6 heures, et pendant tout le week-end). De plus, la vitesse de téléchargement maximale a été portée de 50 Mbps à 255 Mbps, et une nouvelle version du modem Flybox 4G+ est disponible.
- **Orange Belgium propose à ses clients LOVE l'option Fixed Phone en complément de leur abonnement**  
En ajoutant l'option Fixed Phone à leur abonnement LOVE pour 10 euros par mois, les clients peuvent profiter d'appels illimités vers les téléphones portables et les lignes fixes en Belgique, et vers les lignes fixes de 40 pays. Les clients peuvent de plus bénéficier des services suivants : transfert d'appel vers un téléphone portable ou fixe, double appel, téléconférence, boîte vocale et affichage du numéro d'appel entrant.
- **Orange Belgium a étendu son offre TV numérique standard avec davantage de contenus sportifs premium en live**  
Orange Belgium et Discovery Networks Benelux ont conclu un accord prévoyant la diffusion de TLC, d'Eurosport 2, et des versions françaises d'Eurosport 1 et de Discovery Channel, qui sont désormais comprises dans le bouquet digital standard d'Orange en Flandre et à Bruxelles. Avec Eurosport 2 en plus d'Eurosport 1, Eleven Sports 1, 2 et 3, Orange propose l'offre de contenus sportifs la plus étoffée en Belgique, sans supplément de prix pour ses clients.

## 2. Commentaires sur la situation financière

### 2.1 Chiffres consolidés du groupe Orange Belgium

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium	T1 2018	T1 2017	Variation
Chiffre d'affaires (mio €)	306,6	303,8	+ 0,9 %
Chiffre d'affaires des services 'retail' (mio €)	181,3	170,6	+ 6,2 %
EBITDA ajusté (mio €)	60,6	68,5	- 11,5 %
Marge d'EBITDA ajusté en % du chiffre d'affaires	19,8 %	22,5 %	
EBITDA présenté (mio €)	59,2	68,3	- 13,3 %
Marge d'EBITDA présenté en % du chiffre d'affaires	19,3%	22,5 %	
Bénéfice net consolidé (mio €)	- 0,4	7,3	- 105,3 %
Bénéfice net par action ordinaire (€)	- 0,01	0,12	- 105,3 %
Investissements nets (mio €)	31,8	32,2	- 1,3 %
Investissements nets / Chiffre d'affaires	10,4%	10,6%	
Cash-flow opérationnel (mio €)	27,4	36,1	- 24,1 %
Cash-flow organique (mio €)	19,9	14,3	+ 39,6 %
Endettement financier net (mio €)	295,5	323,7	- 8,7 %
Endettement financier net / EBITDA présenté	1,0	1,0	

### 2.2 État du résultat global consolidé

#### Revenus

Le chiffre d'affaires du groupe Orange Belgium s'élève à 306,6 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 303,8 millions d'euros au premier trimestre 2017, ce qui représente une progression de 0,9 % en un an. Cette hausse est intervenue malgré une baisse attendue de 10,5 millions d'euros du chiffre d'affaires MVNO et malgré l'impact brut de 7,9 millions d'euros du règlement européen sur l'itinérance des données. Le chiffre d'affaires des services 'retail', qui n'inclut pas le chiffre d'affaires des services de gros MVNO ni le chiffre d'affaires des services d'itinérance, a fortement augmenté de 6,2 % en un an, passant de 170,6 millions d'euros au premier trimestre 2017 à 181,3 millions d'euros au premier trimestre 2018. Cette hausse illustre le solide profil de croissance des activités 'retail' du groupe Orange Belgium, qui découle du positionnement progressif d'Orange Belgium comme acteur national convergent et de la monétisation des données mobiles selon le principe du 'more for more'.

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

L'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'élève à 60,6 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 68,5 millions d'euros au premier trimestre 2017, ce qui représente une baisse de 11,5 % en un an. La marge d'EBITDA ajusté représente 19,8 % du chiffre d'affaires au premier trimestre 2018, contre 22,5 % au cours de la même période un an auparavant. La contraction de l'EBITDA ajusté résulte d'une baisse attendue de 10,5 millions d'euros du chiffre d'affaires des services MVNO et de l'impact brut sur l'EBITDA de 7,2 millions d'euros de la réglementation européenne relative à l'itinérance. Si l'on exclut ces deux éléments, l'EBITDA ajusté sous-jacent enregistre une croissance à deux chiffres, porté par une croissance annuelle de 6,2 % du chiffre d'affaire des services 'retail' et par la gestion rigoureuse des coûts, notamment si l'on tient compte de la croissance de la clientèle globale.

La contribution à l'EBITDA des services câblés vendus séparément s'élève à -5,9 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre -4,8 millions d'euros au premier trimestre 2017. Orange Belgium parvient progressivement à réduire le taux de résiliation de son activité câble et, par conséquent, les dépenses liées à ces résiliations grâce à l'industrialisation de l'expérience client (amélioration du processus d'intégration des clients, pratiques commerciales plus adaptées, communication proactive, amélioration des services clients, etc).

Les coûts opérationnels s'élèvent à 246,0 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 235,3 millions d'euros au premier trimestre 2017. L'analyse des différentes dépenses par nature est la suivante :

- Les coûts directs s'élèvent à 144,3 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 130,6 millions d'euros au premier trimestre 2017, ce qui représente une hausse de 10,5 % en un an. Cela tient en partie à l'augmentation du nombre de clients convergents, qui a provoqué une hausse des coûts relatifs aux services de gros de connexion et de contenu par câble, et en partie à une augmentation des coûts d'équipement des abonnés liée à la hausse des ventes d'équipement.

- Les charges de personnel s'élèvent à 36,1 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 34,0 millions d'euros l'an dernier. Cela représente une hausse de 6,1 % en un an, qui résulte d'une hausse des effectifs suite à l'acquisition de plusieurs partenaires de distribution en 2017.
- Les coûts indirects s'élèvent à 65,6 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 70,7 millions d'euros à la même période l'an dernier, soit une baisse de 7,2 % due à une baisse des dépenses IT et réseau, des frais généraux et des autres dépenses indirectes.

EBITDA ajusté (mio €)	T1 2018	T1 2017	Variation
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>60,6</b>	<b>68,5</b>	<b>- 11,5 %</b>
Ajustements	- 1,4	- 0,2	na
- dont autres coûts de restructuration	- 1,4	- 0,2	na
- dont autre résultat d'exploitation	0,0	0,0	na
<b>EBITDA présenté</b>	<b>59,2</b>	<b>68,3</b>	<b>- 13,3 %</b>

L'EBITDA présenté du groupe Orange Belgium s'élève à 59,2 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 68,3 millions d'euros il y a un an. La marge d'EBITDA présenté au premier trimestre 2018 représente 19,3 % du chiffre d'affaires, contre 22,5 % un an auparavant. Les ajustements d'EBITDA s'élèvent à -1,4 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre -0,2 million d'euros l'an dernier. Il s'agit principalement de coûts de restructuration des effectifs.

### Résultat net

Le résultat net consolidé du groupe Orange Belgium s'élève à -0,4 million d'euros au premier trimestre 2018 contre 7,3 millions d'euros il y a un an. Le bénéfice net par action s'élève dès lors à -0,01 euro au premier trimestre 2018, contre 0,12 euro au cours de la même période un an auparavant. Le résultat net et le résultat net par action ont été impactés de manière saisonnière par une base de comparaison plus sévère, due à la baisse des revenus des MVNO et de l'impact du règlement européen sur l'itinérance, qui ont un impact principalement en début d'année.

## 2.3 Flux de trésorerie consolidé

Les flux de trésorerie organiques (qui correspondent aux flux de trésorerie générés par les activités, minorés des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et majorés des produits de cession d'actifs corporels et incorporels) s'élèvent à 19,9 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 14,3 millions d'euros un an auparavant, soit une hausse de 39,6% en rythme annuel. Les flux de trésorerie opérationnels, qui correspondent à l'EBITDA présenté minoré des investissements nets, s'élèvent à 27,4 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 36,1 millions d'euros au premier trimestre 2017.

Tableau consolidé des flux de trésorerie résumé (mio €)	T1 2018	T1 2017	Variation
Flux net de trésorerie généré par l'activité	60,8	72,5	- 11,7
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement	- 42,7	- 58,2	+ 15,6
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	31,8	- 32,2	+ 0,4
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	- 13,4	- 54,4	+ 41,0
<b>Variation nette des disponibilités et quasi-disponibilités</b>	<b>4,7</b>	<b>- 40,1</b>	<b>+ 44,8</b>
<b>Disponibilités et quasi-disponibilités à la clôture</b>	<b>17,7</b>	<b>11,4</b>	<b>+ 6,4</b>

### Flux net de trésorerie généré par l'activité

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles s'élèvent à 60,8 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 72,5 millions d'euros un an auparavant.

### Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement

Le solde net des flux de trésorerie utilisés aux fins des activités d'investissement ressort à - 42,7 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre -58,2 millions d'euros au premier trimestre 2017. Le montant des actifs immobiliers, équipements et d'actifs incorporels acquis au premier trimestre 2018 s'élève à - 31,8 millions d'euros, dont - 10,5 millions d'euros sont des dépenses d'investissement liées au câble. Comme lors des trimestres précédents, près de 80 % des investissements sont liés aux modems, aux décodeurs et aux installations. Le reste des dépenses d'investissement liées au câble concerne principalement des investissements IT destinés à optimiser la chaîne d'approvisionnement et à optimiser au maximum l'expérience client.

### Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement

Le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement s'élève à -13,4 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre -54,4 millions d'euros au premier trimestre 2017. Cette baisse est principalement liée au remboursement de la dette à long terme, même si le montant de la dette à long terme remboursé au premier trimestre 2017 était sensiblement plus important.

## 2.4 Situation financière consolidée

La situation financière consolidée s'élève à 1 494,2 millions d'euros au 31 mars 2018, contre 1 545,0 millions d'euros au 31 mars 2017 et à 1 506,0 millions d'euros au 31 décembre 2017.

Situation financière consolidée résumée (mio €)	T1 2018	T1 2017	Variation
Écarts d'acquisition	66,4	80,1	- 13,6
Autres immobilisations incorporelles	299,6	310,3	- 10,7
Immobilisations corporelles	790,9	817,7	- 26,9
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 494,2</b>	<b>1 545,0</b>	<b>- 50,8</b>
Endettement financier net	295,5	323,7	- 28,2
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>580,9</b>	<b>582,9</b>	<b>- 2,0</b>

L'endettement financier net s'élève à 295,5 millions d'euros à fin mars 2018, soit une diminution de 28,2 millions d'euros par rapport aux 323,7 millions d'euros enregistrés un an auparavant. Le ratio endettement financier net/EBITDA présenté s'élève à 1,0x à fin mars 2018, soit un ratio similaire à celui constaté à fin mars 2017.

## 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

#### Analyse opérationnelle

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Belgium ('000)	T1 2018	T1 2017	Variation
<b>KPI Convergent</b>			
base de clients convergents	122	50	+ 144,2 %
- base de clients convergents B2C	110	46	+ 142,1 %
- base de clients convergents B2B	11	4	+ 167,1 %
ARPO (Average Revenues Per Offer) trimestriel (par mois, en euros)			
- ARPO convergent B2C	71,9	na	na
<b>KPI mobile</b>			
clients mobiles (hors MVNO)	3 857	3 759	+ 2,6 %
- forfaits	3 275	3 083	+ 6,2 %
- M2M	946	832	+ 13,7 %
- hors M2M	2 329	2 250	+ 3,5 %
- prépayés	582	677	- 14,1 %
clients mobiles (hors MVNO)	3 857	3 759	+ 2,6 %
- convergent B2C	163	65	+ 149,2 %
- mobile uniquement et mobile B2B	3 694	3 694	+ 0,0 %
- M2M	946	832	+ 13,7 %
- hors M2M	2 166	2 185	+ 0,9 %
- dont mobile convergent B2B	24	9	+ 175,7 %
- prépayés	582	677	- 14,1 %
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	208	1 997	- 89,6 %
<b>ARPO trimestriel (par mois, en euros)</b>			
ARPO mobile mixte uniquement	18,1	17,6	+ 2,9 %
- ARPO des abonnements mobile uniquement	21,1	21,0	+ 0,2 %
- ARPO mobile prépayé uniquement	7,0	6,8	+ 3,3 %
<b>KPI lignes fixes</b>			
nombre de lignes	125	157	- 20,3 %
clients haut débit	127	66	+ 91,5 %
- clients FTTx et câble	122	50	+ 144,2 %
- xDSL	5	17	- 67,2 %
- LTE pour fixe et autres	0	0	
<b>fonctionnalités internet</b>			
TV	122	56	+ 118,3 %

#### KPI Convergent

La base de clients convergents (c'est-à-dire les clients qui ont souscrit à des offres combinant au moins une connexion fixe haut débit et un forfait mobile) est un indicateur commercial important pour Orange Belgium. Au premier trimestre 2018, la croissance solide de l'offre convergente d'Orange Belgium s'est poursuivie à un rythme soutenu, avec 19 milliers de nouvelles souscriptions pour un total de 122 milliers de clients convergents, dont 110 milliers de clients B2C et 11 milliers de clients B2B. Le nombre de clients convergents a augmenté de 72 milliers en un an, soit une augmentation de 144,2 %. Le nombre de clients convergents B2C mobile a augmenté de 163 milliers à la fin du premier trimestre 2018. Il ressortait à 137 milliers à la fin du trimestre précédent et à 65 milliers à la fin du premier trimestre 2017. L'ARPO convergent B2C, publié pour la première fois, s'élève à 71,9 euros.

#### KPI mobile

Le nombre de clients avec forfaits mobiles a augmenté de 2 milliers au cours du dernier trimestre et de 97 milliers au cours des 12 derniers mois. Suite à l'adoption de la nouvelle présentation des KPI, la base de clients avec forfait mobile peut être ventilée de deux façons : soit en distinguant les clients avec forfaits mobiles des clients avec carte prépayée ou en distinguant les clients convergents des clients non convergents (mobile uniquement). Si l'on adopte la première méthode, la base de clients ayant souscrit des forfaits mobiles a bien progressé, notamment les forfaits mobiles hors M2M qui ont représenté 14 milliers de nouvelles souscriptions nettes au premier trimestre 2018. La baisse du nombre de clients prépayés induite par le marché a ralenti au premier trimestre 2018 avec une perte de 8 milliers de clients. Si l'on adopte la seconde méthode, la base de clients mobiles convergents B2C a augmenté de 163 milliers à la fin du premier trimestre 2018. Il ressortait à 137 milliers à la fin du trimestre précédent et à 65 milliers à la fin du premier trimestre 2017. La base de clients mobiles uniquement a diminué de 24 milliers. Cela est dû en premier lieu à la croissance rapide du nombre de clients convergents et à la migration des clients mobiles uniquement devenus clients convergents, et deuxièmement, à un léger recul des clients avec cartes prépayées et du M2M. Ces derniers ont été affectés par le nettoyage de 24 milliers de cartes liées au forfait Coyote.

L'ARPO mobile mixte uniquement, c'est-à-dire excluant tous les clients mobiles B2C qui sont convergents, s'élève à 18,1 euros au premier trimestre 2018, ce qui représente une hausse de 2,9 % en rythme annuel. Cette augmentation résulte de 1/ l'augmentation du nombre de clients avec forfaits par rapport au nombre de clients avec offres prépayées et de 2/ la

hausse de l'ARPO forfait mobile uniquement et de l'ARPO mobile prépayé, qui a été partiellement contrebalancée par la réglementation relative au principe du 'Roam Like at Home'.

Le nombre de clients MVNO a baissé comme prévu à 208 milliers à la fin du premier trimestre 2018, ce qui représente une baisse de 314 milliers de clients MVNO au premier trimestre 2018, en lien avec la migration de la base clients Telenet MVNO vers le réseau BASE.

### KPI lignes fixes

À la fin du premier trimestre 2018, Orange Belgium comptait 125 milliers de lignes fixes, contre 134 milliers à la fin du trimestre précédent et 157 milliers à la fin du premier trimestre 2017. En février 2018, Orange Belgium a lancé une nouvelle option de ligne fixe à 10 euros par mois pour les clients convergents LOVE. Cette option permet aux clients de profiter gratuitement d'appels illimités vers des téléphones mobiles ou des lignes fixes en Belgique et vers les lignes fixes de 40 pays. Le nombre de clients xDSL, qui concerne principalement l'activité ADSL en extinction et qui n'est plus commercialisée, continue de diminuer. Le nombre de clients VDSL, liée à l'offre Shape & Fix dédiée aux petites et moyennes entreprises, a bien progressé au premier trimestre 2018, à partir d'un point de départ assez bas.

### Analyse financière

Chiffres-clés financiers d'Orange Belgium (mio €)	T1 2018	T1 2017	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>295,2</b>	<b>293,7</b>	<b>+ 0,5 %</b>
Chiffre d'affaires services 'retail'	171,9	161,7	+ 6,3 %
Chiffre d'affaires des services convergents	20,8	8,0	+ 158,4 %
Chiffre d'affaires des services mobiles	142,2	143,7	- 1,0 %
Chiffre d'affaires des services fixes	8,1	9,1	- 11,8 %
Chiffre d'affaires des services informatiques & Intégration	0,9	0,8	+ 5,4 %
Vente d'équipement	28,3	26,4	+ 7,3 %
Chiffre d'affaires des services marché de gros	76,2	89,2	- 14,6 %
Autres revenus	18,9	16,5	+ 14,3 %
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>59,6</b>	<b>68,0</b>	<b>- 12,4 %</b>
<b>EBITDA ajusté/Chiffre d'affaires</b>	<b>20,2 %</b>	<b>23,2 %</b>	
EBITDA présenté	- 58,2	67,8	- 14,2 %
EBITDA présenté/Chiffre d'affaires	19,7 %	23,1 %	

Le chiffre d'affaires du groupe Orange Belgium s'élève à 295,2 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 293,7 millions d'euros au premier trimestre 2017, ce qui représente une progression de 0,5 % en un an. Cette hausse résulte principalement de la forte augmentation du chiffre d'affaires des services 'retail' et d'une hausse des ventes d'équipement, en partie contrebalancée par la baisse attendue du chiffre d'affaires MVNO.

Le chiffre d'affaires des services 'retail', qui regroupe les revenus des services convergents, des services mobiles uniquement, des services fixes, des services IT et d'intégration, a augmenté de 6,3 % au premier trimestre 2018, passant de 161,7 millions d'euros il y a un an à 171,9 millions d'euros. Cette forte croissance s'explique par les éléments suivants :

- Le chiffre d'affaires des services convergents a fortement augmenté au premier trimestre 2018, quoique sur une faible base comparable, et s'élève désormais à 20,8 millions d'euros contre 8,0 millions d'euros au premier trimestre 2017. Cette progression résulte de la croissance soutenue du nombre de clients ayant souscrit l'offre LOVE d'Orange Belgium, ce qui s'est traduit par une hausse du nombre de clients disposant du haut débit par câble et de la TV numérique et par une hausse du nombre de clients mobiles convergents. Une part importante des nouveaux clients mobiles représentait de véritables nouveaux clients mobiles, tandis que la part restante était constituée de clients existants ayant délaissé leur offre mobile pour une offre convergente.
- Le chiffre d'affaires des services mobiles s'élève à 142,2 millions d'euros au premier trimestre 2018, ce qui représente une baisse de 1,0 % en rythme annuel. À mesure qu'un nombre croissant de clients mobiles deviennent des clients convergents, les revenus provenant des services mobiles sont transférés vers les services convergents. L'entrée en vigueur du principe 'Roam Like at Home' en juin 2017 a également un impact négatif au premier trimestre 2018. Toutefois, le principal facteur ayant contribué à la baisse de 1% du chiffre d'affaires des services mobiles est la diminution du nombre de clients avec offres prépayées.
- Le chiffre d'affaires des services lignes fixes s'élève à 8,1 millions d'euros au premier trimestre 2018, ce qui représente une baisse de 11,8 % liée à la diminution des offres fixes ADSL résidentielles en extinction, pas encore pleinement compensée par la croissance des offres VDSL pour les petites et moyennes entreprises.

Les ventes d'équipement s'élèvent à 28,3 millions d'euros au premier trimestre 2018, ce qui représente une augmentation de 7,3 % en un an, grâce à une hausse des volumes de ventes et à un mix produit qui cible davantage les téléphones haut de gamme.

Le chiffre d'affaires des services marché de gros s'élève à 76,2 millions d'euros au premier trimestre 2018, ce qui représente une baisse de 14,6 % en un an. Cette baisse résulte 1/ d'une baisse attendue de 10,5 millions d'euros du chiffre d'affaires MVNO au premier trimestre 2018, qui s'est replié à 12,5 millions d'euros, contre 23,0 millions d'euros un an auparavant ; 2/ d'une baisse de 2,5 millions d'euros des revenus provenant du trafic SMS, 3/ d'une stagnation des



revenus provenant du roaming visiteurs et 4/ d'une augmentation des revenus des services de transit et de transport en gros.

Les autres revenus qui, pour une large part, incluent les ventes d'équipement aux courtiers et aux distributeurs, ont progressé de 14,3 % en rythme annuel au premier trimestre 2018 pour une raison similaire que la hausse des ventes d'équipement 'retail'.

Au premier trimestre 2018, l'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'établit à 59,6 millions d'euros, contre 68,0 millions d'euros au premier trimestre 2017. L'EBITDA ajusté sous-jacent a fortement progressé au premier trimestre 2018, après prise en compte de la baisse de 10,5 millions d'euros du chiffre d'affaires MVNO et de l'impact de 6,4 millions d'euros de la réglementation européenne sur le roaming qui a grevé l'EBITDA ajusté en Belgique.

## 2.5.2. Activités au Luxembourg

### Analyse opérationnelle

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Luxembourg ('000)	T1 2018	T1 2017	Variation
<b>KPI Convergent</b>			
base de clients convergents	6	3	+ 131,0 %
- base de clients convergents B2C	4	0	Na
- base de clients convergents B2B	3	3	- 5,6 %
<b>KPI mobile</b>			
clients mobiles (hors MVNO)	194	165	+ 17,6 %
- forfaits	183	157	+ 16,6 %
- M2M	73	59	+ 24,5 %
- hors M2M	110	98	- 11,9 %
- prépayés	11	8	+ 36,3 %
clients mobiles (hors MVNO)	194	165	+ 17,6 %
- convergent B2C	4	0	na
- mobile	190	165	+ 15,3 %
- M2M	73	59	+ 24,5 %
- hors M2M	106	98	+ 8,1 %
- prépayés	11	8	+ 36,3 %
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	2	2	+ 11,0 %
<b>ARPO (Average Revenues Per Offer) trimestriel (par mois, en euros)</b>			
ARPO mobile mixte	26,2	28,5	- 8,2 %
- ARPO mobile forfaits	28,2	29,4	- 4,3 %
- ARPO mobile prépayé	6,2	16,6	- 62,5 %
<b>KPI lignes fixes</b>			
nombre de lignes	2	1	+ 199,6 %
clients haut débit	12	10	+ 22,2 %
- clients FTTx et câble	6	0	na
- xDSL	6	7	- 18,4 %
- LTE pour fixe et autres	0	3	- 100,0 %
fonctionnalités internet			
TV	4	3	+ 48,6 %

Orange Luxembourg a enregistré une bonne performance commerciale au premier trimestre 2018, comme en atteste l'augmentation trimestrielle de la quasi-totalité des bases de clients convergents, mobiles et lignes fixes. Le nombre de clients convergents, mobiles et lignes fixes a également augmenté en rythme annuel. Ce résultat s'explique par le portefeuille de produits convergents et mobiles attractifs d'Orange Luxembourg et par l'importance croissante accordée à la fidélisation des clients. L'entrée en vigueur de la réglementation 'Roam Like at Home' continue de peser fortement sur les ARPO d'Orange Luxembourg, car le roaming visiteurs, qui était auparavant surfacturé, fait désormais partie du forfait national et est tarifé en conséquence.

### Analyse financière

Chiffres-clés financiers d'Orange Luxembourg (mio €)	T1 2018	T1 2017	Variation
Chiffre d'affaires	15,4	13,6	+ 13,2 %
Chiffre d'affaires services 'retail'	9,4	9,0	+ 4,2 %
Chiffre d'affaires des services convergents	0,0	0,0	
Chiffre d'affaires des services mobiles	7,7	7,7	+ 0,8 %
Chiffre d'affaires des services fixes	1,7	1,3	+ 34,4 %
Chiffre d'affaires des services informatiques & Intégration	0,0	0,0	
Vente d'équipement	3,9	2,9	+ 33,4 %
Chiffre d'affaires des services marché de gros	2,0	1,7	+ 17,0 %
Autres revenus	0,2	0,0	
EBITDA ajusté	1,0	0,5	116,2 %
EBITDA ajusté/Chiffre d'affaires	6,5 %	3,4 %	
EBITDA présenté	1,0	0,5	116,2 %
EBITDA présenté/Chiffre d'affaires	6,5 %	3,4 %	

Le chiffre d'affaires d'Orange Luxembourg a augmenté de 13,2 % pour s'établir à 15,4 millions d'euros au premier trimestre 2018, contre 13,6 millions d'euros au premier trimestre 2017, malgré l'impact brut négatif de 0,8 millions d'euros de la réglementation européenne sur le roaming. La hausse du chiffre d'affaires est principalement due à l'augmentation des ventes d'équipement (+34,4 % en rythme annuel) et des revenus des marchés de gros (+17,0 % en un an). Orange Luxembourg a également vu le chiffre d'affaires de ses services 'retail' augmenter de 4,2 % en rythme annuel, dans le sillage de la forte croissance de sa base de clients. Le chiffre d'affaires des services mobiles a stagné car la croissance de la base de clients a été contrebalancée par une baisse des ARPO. L'EBITDA ajusté s'élève à 1,0 million d'euros au premier trimestre 2018, soit deux fois plus qu'au premier trimestre 2017. Cette progression est due à la hausse du chiffre d'affaires, malgré l'impact brut négatif de 0,8 million d'euros de la réglementation européenne sur le roaming.

### 3. Risques financiers et gestion des risques

Aucun changement n'est survenu par rapport aux informations contenues dans le rapport annuel de 2017 (p.75-76 et p.114-115).

### 4. Litiges

Les informations relatives aux litiges reprises dans le rapport annuel de 2017 ont été modifiées de la manière suivante :

**Accès au réseau câble de Coditel Brabant (Telenet):** lors de l'audience de février 2018 devant le tribunal de commerce, l'affaire a été renvoyée au rôle en raison du nouvel élément soumis par Telenet dans ses derniers mémoires du 31 janvier 2018 (un extrait du rapport confidentiel rédigé par le mandataire du Pilotage dans le contexte de la fusion Telenet/Coditel qui n'a jamais été communiqué à Orange Belgium). Un nouveau calendrier et une nouvelle date de plaidoyer doivent maintenant être fixés par le tribunal, à la demande des parties.

**Accès au réseau câble de Telenet – chaîne propre :** dans le cadre de la procédure judiciaire devant le tribunal de commerce visant à obliger Telenet à cesser de violer ses obligations réglementaires et à accorder l'accès à sa chaîne propre à des conditions raisonnables, les derniers mémoires ont été échangés et les plaidoiries devraient commencer en mai 2018.

**Accès au réseau câble de Telenet – profil internet propre :** dans le cadre de la réglementation du réseau câble, les opérateurs alternatifs ont le droit de commercialiser des profils internet qui ne sont pas commercialisés par le câblo-opérateur réglementé (des « profils internet propres »), c'est-à-dire des profils internet offrant des vitesses et/ou des débits différents de ceux offerts par le câblo-opérateur à sa clientèle 'retail'. Malgré plusieurs demandes présentées par Orange Belgium à Telenet depuis 2015, Telenet a toujours refusé de lui accorder un tel profil. Compte tenu des dommages encourus par Orange Belgium du fait de ces refus, Orange Belgium a déposé une plainte contre Telenet auprès de l'autorité réglementaire en février 2018. Parallèlement, Orange Belgium a également envoyé une mise en demeure à l'encontre de Telenet demandant à accéder au profil propre et des indemnités pour les dommages subis en raison de la non-fourniture du profil propre. Une procédure judiciaire afin d'obtenir des dommages et intérêts pour ces dernières infractions est également prévue.

### 5. Faits marquants survenus après la fin du premier trimestre 2018

Aucun autre fait marquant n'est survenu après la fin du premier trimestre 2018.

### 6. Tendances

Sur la base des résultats du premier trimestre 2018, le groupe Orange Belgium confirme ses prévisions financières pour 2018, telles que présentées au mois de février 2018 en application de la norme IAS 18. En vertu de la nouvelle norme IFRS 15 récemment entrée en vigueur et compte tenu de la baisse constatée des subventions, ces prévisions se traduisent par une légère croissance du chiffre d'affaires et un EBITDA ajusté conforme à la norme IFRS 15 entre 275 et 295 millions d'euros pour l'exercice 2018. Ces chiffres tiennent compte du fait que la performance financière en 2018 sera fortement affectée par la perte de près de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires provenant des MVNO et l'impact négatif ultime de la réglementation européenne sur l'itinérance sur le chiffre d'affaires brut et sur l'EBITDA, de 26 et 17 millions d'euros respectivement. Cet objectif d'EBITDA ajusté met en lumière le fait que l'activité 'retail' du groupe Orange Belgium devrait progresser fortement grâce à la monétisation en cours de son réseau mobile et à la priorité accrue accordée à l'efficacité opérationnelle. Le groupe Orange Belgium prévoit, par ailleurs, que ses principaux investissements en 2018 (à savoir le total des investissements hors investissements liés au câble) resteront globalement stables par rapport à 2017.

## 7. Calendrier financier

20-avr-18	Résultats financiers T1 2018 (7h00) – Communiqué de presse
20-avr-18	Résultats financiers T1 2018 (10h00) – Conférence téléphonique
02-mai-18	Assemblée générale des actionnaires
14-mai-18	Date ex-dividende*
15-mai-18	Date de référence pour le paiement du dividende*
16-mai-18	Date de paiement du dividende*
29-juin-18	Début de la période de blackout
20-juil.-18	Résultats financiers T2 2018 (7h00) – Communiqué de presse
20-juil.-18	Résultats financiers T2 2018 (14h00) – Conférence téléphonique/webcast
28-sept-18	Début de la période de blackout
24-oct-18	Résultats financiers T3 2018 (7h00) – Communiqué de presse
24-oct-18	Résultats financiers T3 2018 (10h00) – Conférence téléphonique

\* soumis à l'approbation de l'AG.

Agenda préliminaire encore susceptible de changer.

## 8. Détails de la conférence téléphonique

Date : 20 avril 2018  
Heure : 10h00 (CET), 09h00 (UK), 04h00 (US/NY)  
Conférence téléphonique : <https://corporate.orange.be/fr/informations-financières>

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.

	T1 2018	T1 2017
<b>Transactions</b>		
Cours de clôture moyen (€)	16,12	21,10
Volume quotidien moyen	72 306	59 067
Valeur quotidienne moyenne (€)	1 165 409	1 246 228
<b>Actions et capitalisation</b>		
Nombre total d'actions	60 014 414	60 014 414
Actions propres	2 476	232
Cours de clôture (€)	16,62	20,04
Capitalisation boursière (€)	997 439 561	1 202 688 857

## 10. Données trimestrielles

Groupe Orange Belgium ('000)	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
<b>KPI Convergent</b>					
base de clients convergents	128	108	84	67	53
- base de clients convergents B2C	114	97	75	59	46
- base de clients convergents B2B	14	11	9	8	7
<b>KPI mobile</b>					
clients mobiles (hors MVNO)	4 050	4 038	3 971	3 957	3 924
- forfaits	3 458	3 438	3 353	3 299	3 239
- M2M	1 019	1 015	964	927	891
- hors M2M	2 439	2 423	2 389	2 372	2 348
- prépayés	592	600	618	659	685
clients mobiles (hors MVNO)	4 050	4 038	3 971	3 957	3 924
- convergent B2C	167	141	109	89	65
- mobile	3 884	3 897	3 863	3 868	3 859
- M2M	1 019	1 015	964	927	891
- hors M2M	2 272	2 282	2 281	2 282	2 283
- prépayés	592	600	618	659	685
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	210	525	1 069	1 933	1 999
<b>KPI lignes fixes</b>					
nombre de lignes	127	136	143	151	158
clients haut débit	139	120	103	88	76
- clients FTTx et câble	128	108	82	64	50
- xDSL	11	12	19	21	24
- LTE pour fixe et autres	0	0	2	3	3
fonctionnalités internet					
TV	126	107	85	68	58

Orange Belgium ('000)	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
<b>KPI Convergent</b>					
base de clients convergents	122	103	82	64	50
- base de clients convergents B2C	110	94	75	59	46
- base de clients convergents B2B	11	9	7	6	4
ARPO (Average Revenues Per Offer) trimestriel (par mois, en euros)					
- ARPO convergent B2C	71,9	na	na	na	na
<b>KPI mobile</b>					
clients mobiles (hors MVNO)	3 857	3 855	3 790	3 779	3 759
- forfaits	3 275	3 265	3 182	3 130	3 083
- M2M	946	950	895	859	832
- hors M2M	2 329	2 315	2 287	2 272	2 250
- prépayés	582	589	607	649	677
clients mobiles (hors MVNO)	3 857	3 855	3 790	3 779	3 759
- convergent B2C	163	137	109	89	65
- mobile	3 694	3 717	3 681	3 690	3 694
- M2M	946	950	895	859	832
- hors M2M	2 166	2 178	2 179	2 182	2 185
- dont clients convergents mobiles B2B	24	19	14	7	9
- prépayés	582	589	607	649	677
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	208	522	1 067	1 930	1 997
<b>ARPO trimestriel (par mois, en euros)</b>					
ARPO mobile mixte	18,1	18,2	18,6	18,1	17,6
- ARPO mobile forfaits	21,1	21,2	21,9	21,5	21,0
- ARPO mobile prépayé	7,0	7,7	7,2	7,0	6,8
<b>KPI lignes fixes</b>					
nombre de lignes	125	134	142	151	157
clients haut débit	127	109	94	78	66
- clients FTTx et câble	122	103	82	64	50
- xDSL	5	6	12	13	17
- LTE pour fixe et autres	0	0	0	0	0
fonctionnalités internet					
TV	122	103	82	64	56

Orange Luxembourg ('000)	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
<b>KPI Convergent</b>					
base de clients convergents	6	5	2	3	3
- base de clients convergents B2C	4	4	0	0	0
- base de clients convergents B2B	3	2	2	3	3
<b>KPI mobile</b>					
clients mobiles (hors MVNO)	194	183	181	178	165
- forfaits	183	173	171	169	157
- M2M	73	65	69	69	59
- hors M2M	110	108	102	100	98
- prépayés	11	11	10	10	8
clients mobiles (hors MVNO)	194	183	181	178	165
- convergent B2C	4	4	0	0	0
- mobile	190	180	181	178	165
- M2M	73	65	69	69	59
- hors M2M	106	104	102	100	98
- prépayés	11	11	10	10	8
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	2	2	2	2	2
<b>ARPO mobile mixte</b>					
ARPO mobile mixte	26,2	27	27,5	29,1	28,5
- ARPO mobile forfaits	28,2	29,1	29,4	30,8	29,4
- ARPO mobile prépayé	6,2	6,7	7,8	10,4	16,6
<b>KPI lignes fixes</b>					
nombre de lignes	2	2	1	1	1
clients haut débit	12	12	10	10	10
- clients FTTx et câble	6	5	0	0	0
- xDSL	6	6	8	7	7
- LTE pour fixe et autres	0	0	2	3	3
fonctionnalités internet					
TV	4	4	4	3	3

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
Chiffre d'affaires (mio €)	306,6	325,4	313,5	303,7	303,8
Chiffre d'affaires des services 'retail' (mio €)	181,3	181,4	180,9	176,1	170,6
EBITDA ajusté (mio €)	60,6	69,6	79,7	78,1	68,5
EBITDA ajusté/Chiffre d'affaires	19,8 %	21,4 %	25,4 %	25,7 %	22,5 %
EBITDA présenté (mio €)	59,2	67,6	90,9	78,8	68,3
EBITDA présenté/Chiffre d'affaires	19,3 %	20,8 %	29,0 %	25,9 %	22,5 %
Bénéfice net consolidé (mio €)	- 0,4	- 1,9	20,3	13,3	7,3
Bénéfice net par action ordinaire (€)	- 0,01	- 0,03	0,34	0,22	0,12
Investissements nets (mio €)	31,8	73,8	37,4	45,0	32,2
Investissements nets/Chiffre d'affaires	10,4 %	22,7 %	11,9 %	14,8 %	10,6 %
Cash-flow opérationnel (mio €)	27,4	- 6,1	53,5	33,8	36,1
Cash-flow organique (mio €)	19,9	- 15,9	42,8	24,7	14,3
Endettement financier net (mio €)	295,5	312,8	288,3	329,7	323,7

# 11. Glossaire

## KPI financiers

### chiffre d'affaires

chiffre d'affaires par offre	Chiffre d'affaires du groupe réparti entre services convergents, services mobiles, services fixes, services d'intégration et des technologies de l'information, de gros (wholesale), vente d'équipement et autres revenus.
chiffre d'affaires services 'retail'	Agrégation des chiffres d'affaires des services convergents, services mobiles, services fixes et services d'intégration et des technologies de l'information.
services convergents	Chiffre d'affaires des offres convergentes B2C (hors vente d'équipement). Une offre convergente est définie comme une offre combinant au moins un accès haut débit (xDSL, FTTx, câble ou fixe-4G (fLTE) avec verrouillage) et un forfait de téléphonie vocale mobile (hors MVNO). Le chiffre d'affaires des services convergents n'inclut pas les revenus entrants et d'itinérance des visiteurs.
services mobiles	Chiffre d'affaires provenant des offres mobiles (hors offres convergentes B2C et vente d'équipement) et de la connectivité M2M, hors revenus entrants et d'itinérance des visiteurs.
services fixes	Chiffre d'affaires des offres fixes (hors offres convergentes B2C et vente d'équipement) y compris (i) le haut débit fixe, (ii) le bas débit fixe et (iii) l'infrastructure données, les réseaux gérés et les appels téléphoniques entrants aux centres d'appel du service des relations avec la clientèle.
services d'intégration et des technologies de l'information	Chiffre d'affaires provenant de services de collaboration (conseil, intégration, messagerie, gestion de projet), services d'application (gestion de la relation client et applications d'infrastructure), hébergement, services de cloud computing, services de sécurité, vidéoconférence et services M2M. Il comprend également la vente d'équipement associée à la fourniture de ces services.
marché de gros	Chiffre d'affaires avec des opérateurs de télécommunications tiers pour (i) le mobile : revenus entrants, itinérance des visiteurs, interconnexion mobile domestique (partage des réseaux et accord d'itinérance domestique) et MVNO, et pour (ii) les services « carriers » fixes.
vente d'équipement	Chiffre d'affaires de toutes les ventes d'équipement mobiles et fixes, hors (i) vente d'équipement associée à la fourniture des services d'intégration et des technologies de l'information, et (ii) vente d'équipement aux négociants et courtiers.
autres revenus	Y compris (i) la vente d'équipement aux courtiers et négociants, (ii) les revenus de portail, de publicité en ligne, (iii) les activités métiers transversales entreprises, et (iv) autres revenus divers.

### éléments du compte de résultat

EBITDA présenté/EBITDA ajusté	L'EBITDA présenté correspond au résultat d'exploitation avant dotation aux amortissements, impact des combinaisons d'activités, reclassement des écarts de conversion cumulés provenant des entités liquidées, perte de valeur des écarts d'acquisition et immobilisations, et quote-part dans le résultat des sociétés associées. L'EBITDA ajusté (précédemment EBITDA retraité) correspond à l'EBITDA présenté pour tenir compte des effets des litiges importants, charges spécifiques de personnel, examen du portefeuille de titres et d'activité, coûts de restructuration et, le cas échéant, d'autres éléments spécifiques.
-------------------------------	--

### éléments de flux de trésorerie

cash-flow opérationnel	EBITDA ajusté moins CAPEX.
CAPEX	Dépenses d'investissement sur immobilisations corporelles et incorporelles hors licences de télécommunication et hors investissements par l'intermédiaire de contrats de location.
licences & spectres	Sorties de trésorerie liées aux acquisitions de licences et de spectres.
variation du BFR	Variation des stocks nets, plus variation des créances clients brutes, plus variation des dettes fournisseurs, plus variation des autres éléments du BFR.
autres éléments opérationnels	Principalement la compensation d'éléments hors trésorerie inclus dans l'EBITDA ajusté, éléments non inclus dans l'EBITDA ajusté mais inclus dans le flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation et variation des dettes fournisseurs d'immobilisations.
variation de l'endettement net	Variation du niveau de l'endettement net.

### endettement financier net

endettement financier net	L'endettement financier net tel que défini et utilisé par Orange n'inclut pas les activités bancaires d'Orange, pour lesquelles ce concept n'est pas pertinent. Il consiste en (a) passifs financiers hors passifs d'exploitation (traduits au taux de clôture de fin d'année) dont instruments dérivés (actifs et passifs), moins (b) garantie-espèces (cash collateral) versées, disponibilités et quasi-disponibilités et actifs à la juste valeur. Les instruments financiers désignés comme couvertures de flux de trésorerie et couvertures d'investissement net inclus dans l'endettement financier net sont mis en place pour couvrir, entre autres, des éléments non couverts (flux de trésorerie futurs, placements nets en devises). Les effets sur cette couverture de ces éléments sont comptabilisés dans les capitaux propres. En conséquence, les « composantes capitaux propres liées aux instruments de couverture non échus » sont ajoutées à l'endettement financier brut pour compenser cette différence temporaire.
---------------------------	---

## KPI d'exploitation

### convergent

Base de clients convergents B2C	Nombre de clients B2C ayant une offre combinant au moins un accès haut débit (xDSL, FTTx, câble ou 4G fixe (fLTE) avec verrouillage) et un forfait de téléphonie vocale mobile (hors MVNO).
---------------------------------	---

Le chiffre d'affaires trimestriel moyen par offre (ARPO) des services convergents est calculé en divisant (a) le chiffre d'affaires provenant des offres convergentes facturées aux clients B2C (hors vente d'équipement) au cours des trois derniers mois, par (b) la moyenne pondérée du nombre d'offres convergentes au cours de la même période. La moyenne pondérée du nombre d'offres convergentes est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre d'offres convergentes en début et en fin de mois. L'ARPO convergent est exprimé en chiffre d'affaires mensuel par offre convergente.

#### ARPO convergent B2C

##### mobile

base de clients mobiles (hors MVNO)	Nombre de clients détenteurs d'une carte SIM active, y compris (i) M2M et (ii) entreprises et Internet Everywhere (hors MVNO). Depuis le premier trimestre 2018, les clients d'entités comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ne sont plus comptés dans des bases de clients. Les données pour 2016 et 2017 ont été retraitées en conséquence.
abonnement	Client avec lequel Orange 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	Client qui a signé un contrat avec Orange et qui paie en avance toute utilisation voix ou données en achetant des recharges dans des points de vente par exemple.
M2M (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 convergents B2C mobiles	Nombre de lignes mobiles de clients convergents B2C.
clients mobiles	Nombre de clients mobiles (voir la définition de ce terme) hors clients convergents mobiles (voir la définition de ce terme).
clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	Clients d'un opérateur de réseau mobile virtuel hébergés sur les réseaux d'Orange.
ARPO mobile (trimestriel)	Le chiffre d'affaires trimestriel moyen par offre (ARPO) des services mobiles est calculé en divisant (a) le chiffre d'affaires des services mobiles facturés aux clients, générés au cours des trois derniers mois, par (b) la moyenne pondérée du nombre de clients mobiles (hors clients M2M) au cours de la même période. 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'ARPO mobile est exprimé en chiffre d'affaires mensuel par client.

##### Fixe

nombre de lignes (cuivre + FTTH)	Nombre de lignes fixes exploitées par Orange. Depuis le premier trimestre 2018, les clients d'entités comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ne sont plus comptés dans des bases de clients. Les données pour 2016 et 2017 ont été retraitées en conséquence.
clients convergents haut débit B2C	Nombre de clients B2C ayant une offre combinant au moins un accès haut débit (xDSL, FTTx, câble ou 4G fixe (LTE) avec verrouillage) et un forfait de téléphonie vocale mobile (hors MVNO).
clients fixes haut débit	Nombre de clients fixes haut débit hors clients convergents haut débit (voir la définition de ce terme).
ARPO fixe haut débit (trimestriel)	Le chiffre d'affaires trimestriel moyen par offre (ARPO) des services fixes haut débit (xDSL, FTTH, 4G fixe (LTE), satellite et Wimax) est calculé en divisant (a) le chiffre d'affaires des services fixes haut débit généré au cours des trois derniers mois, par (b) la moyenne pondérée du nombre d'accès au cours de la même période. La moyenne pondérée du nombre d'accès est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre d'accès en début et en fin de mois. L'ARPO est exprimé en chiffre d'affaires mensuel par accès.

##### Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation n'a pas changé depuis le 31 décembre 2017 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 %), Walcom S.A. (100 %), Walcom Business solutions S.A. (100 %), Walcom Liège S.A. (100 %), A3COM S.A. (100 %) et A&S Partners S.A. (100 %).

##### Arrondis

En raison des arrondis, les chiffres présentés peuvent ne pas correspondre exactement aux totaux fournis et les pourcentages peuvent ne pas refléter exactement les chiffres absolus.

##### Divulgaration relative aux estimations conformes à la norme IFRS 15

La Société a adopté la norme IFRS 15 à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018. Ces nouveaux principes comptables sont susceptibles d'être modifiés jusqu'à ce que la Société présente ses premiers comptes consolidés qui comprennent la date d'application initiale.



### 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 :

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

[press@orange.be](mailto:press@orange.be)