



# Résultats du troisième trimestre 2015 Mobistar

## Retour à la croissance au troisième trimestre Prévisions revues à la hausse pour 2015

Bruxelles, le 20 octobre 2015 – Mobistar (Euronext Bruxelles: MOBB) communique ce jour ses résultats pour le troisième trimestre et les neuf premiers mois de 2015. Mobistar a réalisé les objectifs de son plan d'efficience de manière anticipée et démontre une nouvelle fois sa capacité à se transformer et à dégager une marge de manœuvre supplémentaire afin d'attirer de nouveaux clients mobiles et de financer les investissements destinés au lancement du câble tout en restaurant ses marges globales. Grâce à une bonne performance commerciale et opérationnelle, Mobistar enregistre une croissance annuelle positive tant du chiffre d'affaires total des services que de l'EBITDA retraité:

- ✓ Au cours du troisième trimestre 2015, la base clients 'retail' de Mobistar a encore progressé, grâce aux 8,3 mille nouveaux clients dans le segment postpayé et à une demande M2M/IoT soutenue (+22,6 mille cartes). L'offre segmentée de Mobistar, son programme de fidélisation et la qualité de son réseau ont particulièrement contribué à l'amélioration du taux de résiliation depuis le début de l'exercice. La base clients d'Orange Communications Luxembourg a elle aussi progressé de 2,2 % par rapport au trimestre précédent.
- ✓ En Belgique, l'ARPU annuel postpayé de Mobistar augmente de 3,6 % pour s'établir à 28,3 euros au troisième trimestre 2015, contre 27,4 euros un an auparavant. La couverture 4G extérieure et intérieure s'établit respectivement à 97 % et 83 % au 30 septembre 2015. Au cours des neuf premiers mois de 2015, le trafic total des données progresse de 106 % par rapport à la même période en 2014 et le trafic 4G représente plus de 50 % du trafic mensuel total des données mobiles en septembre 2015. Conjuguée à la pénétration rapide des smartphones dans sa base clients, la progression du trafic des données, liée aux services 4G, soutient l'évolution positive de l'ARPU. L'ARPU de Mobistar a en outre bénéficié d'une forte demande et d'une utilisation accrue des services de données en itinérance.
- ✓ Outre une solide performance commerciale, Mobistar a également réalisé de bons résultats financiers au cours des neuf premiers mois de 2015:
  - un chiffre d'affaires total des services de 813,9 millions d'euros, soit -1,5 % en un an (+0,9 % en un an au T3 2015);
  - un EBITDA retraité de 228,1 millions d'euros, soit +4,8 % en un an (+11,3 % en un an au T3 2015);
  - un cash-flow opérationnel de 112,5 millions d'euros, soit +62,1 % en un an (+63,3 % en un an au T3 2015).
- ✓ Mobistar attend à présent que les régulateurs publient leur décision finale relative aux conditions de prix de gros du câble pour lancer ses services internet haut débit et télévision digitale.
- ✓ Ces bons résultats et les tendances opérationnelles actuelles permettent à Mobistar de relever ses prévisions pour l'exercice 2015. Mobistar prévoit ainsi un EBITDA retraité dépassant le haut de la fourchette de sa prévision initiale située entre 260 et 280 millions d'euros, hors dépenses liées au câble.

Jean Marc Harion, Chief Executive Officer de Mobistar, commente: 'Nos clients continuent à répondre positivement à notre engagement de les mettre au cœur de nos préoccupations. L'excellent réseau 4G de Mobistar, un large portefeuille de produits et le programme de fidélisation 'Have A Nice Day' nous permettent de nous différencier, de favoriser la fidélité de nos clients et d'en persuader de nouveaux de rejoindre la communauté Mobistar. Nous continuerons à surfer sur cette vague en attendant le lancement de nos services haut débit fixe et télévision, dont la date dépend d'une décision finale du régulateur sur les prix de gros du câble.'

Ludovic Pech, Chief Financial Officer de Mobistar, ajoute: 'Nous sommes convaincus que notre EBITDA retraité pour l'exercice 2015 atteindra au moins le haut de la fourchette de notre prévision initiale, située entre 260 et 280 millions d'euros, hors dépenses liées au câble, car notre programme de transformation progresse bien. Nous enregistrons également une excellente évolution de notre cash-flow et nous restons déterminés à améliorer encore notre efficience et notre rentabilité. Et surtout, nous

avons pu réaliser cela sans mettre en péril notre retour à la croissance tant du nombre de clients que du chiffre d'affaires, tout en absorbant les investissements initiaux liés au câble.

## 1. Eléments marquants opérationnels et financiers

- **La base clients postpayée progresse grâce à une saine conquête commerciale et à l'amélioration continue du taux de résiliation**

Mobistar enregistre une nouvelle fois une croissance de sa base clients 'retail' et clôture le troisième trimestre 2015 avec 3.973,5 mille clients sur son réseau en Belgique et au Luxembourg, soit une hausse de 23,4 mille clients en un trimestre. En Belgique, **le segment postpayé compte 8,3 mille clients supplémentaires** au cours du troisième trimestre 2015 (+19,7 mille clients en un an). **La base clients postpayée totalise à présent 2.180,9 mille clients.** Cette dynamique commerciale **résulte d'une forte conquête commerciale et d'une amélioration considérable du taux de résiliation.** Cette évolution reflète les avancées de Mobistar en termes de qualité réseau, de services et expérience client, et du positionnement général de ses offres sur le marché. **Orange Communications Luxembourg a également enregistré de bons résultats dans le segment postpayé et M2M/IoT,** qui totalisent respectivement 87,0 mille clients et 36,1 mille cartes.

- **Le trafic 4G représente plus de 50 % du trafic mensuel total des données mobiles**

**La couverture du réseau 4G de Mobistar en Belgique s'établit à 97 % à l'extérieur et à 83 % à l'intérieur des bâtiments.** Fin septembre 2015, **Mobistar compte près de 800 mille clients 4G.** Le réseau 4G de Mobistar offre du haut débit mobile partout en Belgique et la performance de la technologie 4G+ (LTE advanced) est très prometteuse.

- **L'ARPU postpayé de Mobistar poursuit son évolution positive au troisième trimestre 2015**

Alimenté par la monétisation des données mobiles et par l'utilisation accrue des services voix et données en itinérance au cours de l'été, **l'ARPU mixte de Mobistar en Belgique s'élève à 23,9 euros** au troisième trimestre 2015, contre 23,5 euros un an auparavant, soit une hausse de 1,5 % en un an. **L'ARPU postpayé s'est particulièrement distingué et s'établit à 28,3 euros au troisième trimestre 2015,** contre 27,4 euros un an auparavant, soit une hausse de 3,6 % en un an.

- **Le chiffre d'affaires des services de Mobistar renoue avec la croissance au troisième trimestre 2015**

**Pour les neuf premiers mois de 2015, Mobistar enregistre un chiffre d'affaires des services s'élevant à 813,9 millions d'euros,** contre 826,5 millions d'euros un an auparavant, soit une baisse de 1,5 % en un an. Toutefois, hors impact réglementaire de 12,8 millions d'euros au premier semestre 2015, le chiffre d'affaires des services se stabiliserait. Au troisième trimestre 2015, **le chiffre d'affaires des services de Mobistar renoue avec la croissance et s'établit à 276,8 millions d'euros** contre 274,5 millions d'euros un an auparavant, soit une hausse de 0,9 %.

- **L'EBITDA retraité de Mobistar pour les neuf premiers mois de 2015 bondit de 4,8 % en un an**

Grâce à l'évolution positive du chiffre d'affaires et au contexte économique de consommation plus favorable, ainsi qu'à une amélioration marquée du taux de résiliation, **l'EBITDA retraité de Mobistar pour les neuf premiers mois de 2015 enregistre une progression de 4,8 % en un an** pour atteindre 228,1 millions d'euros, contre 217,7 millions d'euros un an auparavant. Hors impact réglementaire de 9,6 millions d'euros au premier semestre 2015, l'EBITDA retraité aurait progressé de 9,6 % en un an. Au troisième trimestre 2015, **l'EBITDA retraité s'élève à 86,0 millions d'euros.** La provision de 21,6 millions d'euros liée à la taxe wallonne sur les pylônes demeure inchangée par rapport au 30 juin 2015.

- **L'amélioration des bénéfices et la baisse des besoins en fonds de roulement et des investissements entraînent une génération de cash plus importante**

Au cours des neuf premiers mois de 2015, **le cash-flow opérationnel de Mobistar s'élève à 112,5 millions d'euros,** contre 69,4 millions d'euros un an auparavant, soit une hausse de 62,1 %. Au troisième trimestre 2015, **le cash-flow opérationnel s'élève à 41,4 millions d'euros, soit une progression de 63,3 % en un an. Le cash-flow organique s'élève à 81,0 millions d'euros** au cours des neuf premiers mois de 2015, soit **plus du double** par rapport aux 38,9 millions d'euros enregistrés au cours de la même période un an auparavant. Les investissements nets consentis au cours des neuf premiers mois de 2015 s'élèvent à 112,1 millions d'euros, soit 13,8 % du chiffre d'affaires total des services, contre 138,3 millions d'euros ou 16,7 % au cours de la même période un an auparavant.

## 2. Faits marquants

Le plan de transformation 2013-2015 de Mobistar se déroule de manière anticipée:

### Leadership dans le mobile:

- **Les clients bénéficient de l'excellente couverture et qualité du réseau Mobistar**  
La stratégie réseau de Mobistar consiste toujours à offrir la plus large couverture en extérieur et à l'intérieur des bâtiments en Belgique, à permettre l'utilisation de données mobiles haut débit, et à proposer une expérience unique à tous ses clients. Dans le même temps, Mobistar fournit toujours un réseau de grande qualité pour ses services voix, particulièrement en termes de couverture et de qualité sonore, et SMS. Le déploiement généralisé du réseau radio 3G/4G(+) et des liaisons haut débit de Mobistar permettent à ses clients de vivre une expérience mobile incomparable.
- **Une large gamme de terminaux à des prix attractifs**  
Le troisième trimestre se caractérise par les soldes d'été et la rentrée des classes. En juillet, Mobistar a offert à ses clients une large gamme de terminaux, principalement 4G, à un prix réduit. Dans le même temps, Mobistar a lancé avec succès sa campagne estivale M4GIC, proposant un fantastique éventail de smartphones 4G combinés à un abonnement Dauphin ou Panthère. La campagne 'Rentrée des classes', lancée à la mi-août, a également remporté un franc succès.
- **Mobistar propose une option écologique aux clients désireux d'acquérir un appareil plus performant**  
Fin juillet 2015, Mobistar a lancé avec CompaRecycle un nouveau programme de reprise: les clients souhaitant acheter un smartphone plus récent dans un des Mobistar Centers peuvent revendre leurs anciens téléphones et tablettes qui seront reconditionnés ou recyclés.

### Pionnier dans la convergence novatrice:

- **Mobistar attend toujours les nouvelles conditions de prix de gros du câble**  
Mobistar constate que tous les régulateurs n'ont pas encore finalisé l'adaptation des conditions de prix de gros relatives à l'accès aux réseaux câblés, suite à la consultation du marché. Une fois finalisées, les décisions seront notifiées à la Commission européenne qui dispose d'un mois pour faire part de ses commentaires. Lorsqu'une décision finale sera prise par les régulateurs, Mobistar pourra finalement lancer ses services internet haut débit et télévision digitale.
- **Une nouvelle amélioration des conditions opérationnelles est attendue**  
Les autorités de régulation des médias ont également organisé une consultation sur la révision d'une série de conditions opérationnelles liées à la régulation du câble. Un certain nombre des changements proposés contribueront à améliorer l'efficacité des processus et des procédures; pour cette raison, Mobistar soutient la plupart des éléments proposés.
- **La distribution est prête pour le lancement d'offres convergentes**  
Au cours des mois précédents, les canaux de distribution de Mobistar ont intensivement préparé le lancement futur des offres convergentes. A côté des produits et des tarifs, la distribution jouera un rôle important dans la commercialisation des solutions convergentes de Mobistar. De nombreux collaborateurs Mobistar en contact avec les clients sont formés à l'utilisation des solutions convergentes afin d'en acquérir une parfaite connaissance.
- **Shape & Pulse, la solution convergente de Mobistar pour les PME**  
Mobistar a lancé Shape & Pulse, une nouvelle solution pour les PME qui combine la téléphonie fixe et mobile et l'internet fixe et mobile fiable. Shape offre aux PME une solution flexible pour la téléphonie mobile et l'internet mobile, permettant aux PME de choisir parmi les six formules Shape celle qui répondra le mieux aux besoins en télécommunication de leurs collaborateurs (voix, internet mobile, SMS...), alors que Pulse leur garantit la téléphonie fixe illimitée et l'accès à internet.

## Meilleure expérience client:

- **Le programme de fidélisation 'Have A Nice Day' a entraîné une baisse significative du taux de résiliation**

Le programme de fidélisation 'Have a Nice Day' repose sur la conviction que des clients satisfaits et engagés restent plus longtemps, dépensent plus, coûtent moins et recommandent Mobistar à leurs amis et à leur famille. Ce programme met en place un dialogue personnalisé et spécialisé avec le client et permet de mieux cibler les actions marketing et la communication. Ce programme a été mis en œuvre il y a près d'un an, et il a entraîné une baisse significative du taux de résiliation ainsi qu'une hausse des recommandations et acquisitions de nouveaux clients.

- **Vers une base clients plus engagée et fidèle**

Le programme de fidélisation 'Have A Nice Day' permet également à Mobistar de numériser plus rapidement sa relation clients, puisque sa communication se déroule presque exclusivement via l'Espace Client en ligne et l'application MyMobistar. Mobistar peut ainsi développer une relation plus personnelle et efficiente avec ses clients et mieux comprendre leurs besoins. En outre, le 'Personal Check Up' confortent les clients Mobistar dans leur choix du plan tarifaire répondant le mieux à leurs besoins, ce qui augmente la transparence et rassure les clients quant à leur utilisation des données mobiles.

- **Mobistar aide ses clients à découvrir les données mobiles**

Mobistar offre à ses clients qui disposent d'un smartphone, mais qui n'ont pas encore de plan tarifaire incluant du volume de données mobiles, jusqu'à 1,25 GB afin de leur permettre de découvrir tous les avantages de l'internet mobile. Cette campagne 'Surf Mobile' a été initiée par le régulateur belge des télécommunications (IBPT) pour soutenir l'utilisation de l'internet mobile en Belgique. Afin d'accompagner les clients dans leur découverte, Mobistar organise des séances d'information dans les Mobistar Concept Stores et des coaches se tiennent à leur disposition dans les Mobistar Centers.

## Meilleure efficacité du secteur:

- **Mobistar accélère sa transformation vers une entreprise numérique toujours plus centrée sur le client**

Il y a un an, Mobistar a externalisé une grande partie du développement et de ses opérations IT. L'objectif était triple : 1/ Réduire les coûts IT (opérationnels et d'investissements), 2/ Protéger l'emploi et 3/ Accroître la flexibilité de Mobistar au travers de procédures et d'opérations de grandes qualités. L'implémentation étant achevée, Mobistar peut à présent accélérer sa transformation pour devenir une entreprise numérique toujours plus centrée sur le client.

- **La refonte de la distribution touche à sa fin**

L'intégration inter-canaux de Mobistar, qui offre à ses clients une expérience continue, constitue de plus en plus un avantage compétitif sur le marché. Au cours des deux dernières années, Mobistar a repris le contrôle de sa distribution, favorisant les canaux directs et contrôlés. L'intégration des 20 points de vente de Walcom en Wallonie a été réalisée au cours du troisième trimestre 2015. A la fin de ce trimestre, Mobistar a également réaménagé et numérisé la plupart de ses magasins.

- **Préparation de ACE3, le programme d'efficacité 2016-2018**

Le programme ACE2 lancé en 2014 continue à générer des économies au cours des neuf premiers mois de 2015 et les nouvelles initiatives portent leurs fruits plus tôt que prévu. Dans la foulée de ACE2, Mobistar prépare à présent son programme d'efficacité 2016-2018 (ACE3). Les résultats obtenus au cours des derniers trimestres confortent le management dans sa capacité à atténuer l'érosion attendue des revenus MVNO à moyen terme tout en réallouant des ressources vers des activités génératrices de croissance.

### 3. Commentaires sur la situation financière

#### 3.1 Chiffres consolidés Mobistar

Chiffres-clés consolidés Mobistar	9M 2015	9M 2014	Variation	T3 2015	T3 2014	Variation
Total cartes SIM connectées (Mobistar S.A., Orange Communications Luxembourg S.A. et MVNO)	5 672,2	5 573,9	+1,8 %	5 672,2	5 573,9	+1,8 %
<b>Chiffre d'affaires consolidé (mio €)</b>	<b>912,8</b>	<b>933,4</b>	<b>-2,2 %</b>	<b>306,0</b>	<b>304,3</b>	<b>+0,6 %</b>
Chiffre d'affaires des services (mio €)	813,9	826,5	-1,5 %	276,8	274,5	+0,9 %
Ventes d'équipements mobiles (mio €)	88,3	93,7	-5,7 %	25,7	27,0	-4,8 %
<b>EBITDA retraité (mio €)</b>	<b>228,1</b>	<b>217,7</b>	<b>+4,8 %</b>	<b>86,0</b>	<b>77,3</b>	<b>+11,3 %</b>
Marge d'EBITDA retraité en % du chiffre d'affaires total des services	28,0 %	26,3 %		31,1 %	28,2 %	
EBITDA (mio €)	224,6	207,7	+8,1 %	84,2	70,7	+19,0 %
Marge d'EBITDA en % du chiffre d'affaires total des services	27,6 %	25,1 %		30,4 %	25,8 %	
<b>Bénéfice net consolidé (mio €)</b>	<b>47,8</b>	<b>36,5</b>	<b>+30,9 %</b>	<b>22,7</b>	<b>12,3</b>	<b>+84,2 %</b>
Bénéfice net par action ordinaire (€)	0,80	0,61	+30,9 %	0,38	0,21	+84,2 %
Investissements nets (mio €)	112,1	138,3	-19,0 %	42,8	45,4	-5,7 %
Investissements nets / Chiffre d'affaires des services	13,8 %	16,7 %		15,5 %	16,5 %	
<b>Cash flow opérationnel (mio €)</b>	<b>112,5</b>	<b>69,4</b>	<b>+62,1 %</b>	<b>41,4</b>	<b>25,4</b>	<b>+63,3 %</b>
Cash flow organique <sup>(6)</sup> (mio €)	81,0	38,9	+107,9 %	43,9	23,6	+85,7 %
<b>Dettes financières nettes (mio €)</b>	<b>457,0</b>	<b>523,7</b>	<b>-12,7 %</b>	<b>457,0</b>	<b>523,7</b>	<b>-12,7 %</b>

#### 3.2 Etat du résultat global consolidé

##### Revenus

Le chiffre d'affaires total consolidé de Mobistar s'élève à 912,8 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 933,4 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une baisse de 2,2 % en un an. Hors impact réglementaire de 12,8 millions d'euros au premier semestre, soit 12,1 millions d'euros d'impact roaming (UE) et 0,7 million d'euros d'impact MTR, le chiffre d'affaires total consolidé aurait enregistré une baisse de 0,8 %. Le chiffre d'affaires total consolidé s'élève à 306,0 millions d'euros au troisième trimestre 2015, contre 304,2 millions d'euros au troisième trimestre 2014, soit une hausse de 0,6 % en un an.

Le chiffre d'affaires total des services de Mobistar s'établit à 813,9 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 826,5 millions d'euros pour la même période un an auparavant, soit une diminution de 1,5 % en un an. Hors impact réglementaire de 12,8 millions d'euros, le chiffre d'affaires total des services aurait légèrement progressé au cours des neuf premiers mois de 2015 par rapport à la même période un an auparavant. Le chiffre d'affaires total des services s'élève à 276,8 millions d'euros au troisième trimestre 2015, contre 274,5 millions d'euros au troisième trimestre 2014, soit une progression annuelle de 0,9 % ou une progression trimestrielle de 2,9 %. L'amélioration de la tendance annuelle observée au cours des 18 derniers mois se confirme donc au troisième trimestre 2015, où le chiffre d'affaires total des services renoue avec la croissance, un trimestre plus tôt que prévu.

Le chiffre d'affaires consolidé provenant des ventes d'équipements mobiles s'élève à 88,3 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 93,7 millions d'euros au cours de la même période un an auparavant, soit une baisse de 5,7 % en un an. Au troisième trimestre 2015, le chiffre d'affaires consolidé provenant des ventes d'équipements mobiles s'élève à 25,7 millions d'euros, contre 27,0 millions d'euros pour la même période un an auparavant, soit une baisse de 4,8 %. L'effet de la suppression progressive des activités de simple achat/revente s'est estompé et a dès lors un impact limité sur les ventes d'équipements mobiles au troisième trimestre; par contre le lancement plus tardif du nouvel iPhone en Belgique a pesé sur le chiffre d'affaires provenant des ventes d'équipements mobiles.



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

Au cours des neuf premiers mois de 2015, l'EBITDA retraité de Mobistar s'établit à 228,1 millions d'euros, contre 217,7 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une augmentation de 4,8 %. La marge d'EBITDA retraité évolue dans la bonne direction et représente 28,0 % du chiffre d'affaires des services au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 26,3 % au cours des neuf premiers mois de 2014. L'EBITDA retraité s'élève à 86,0 millions d'euros au troisième trimestre 2015, contre 77,3 millions d'euros au cours de la même période un an auparavant, soit une progression de 11,3 %. La marge d'EBITDA retraité représente 31,1 % du chiffre d'affaires des services au troisième trimestre 2015, contre 28,2 % au troisième trimestre 2014.

Au cours des neuf premiers mois de 2015, les coûts directs ont diminué de 7,0 % en un an, passant de 411,1 millions d'euros à la fin des neuf premiers mois de 2014 à 382,4 millions d'euros un an plus tard. Cette importante diminution intervient sans compromettre la performance commerciale, ce qui démontre une nouvelle fois la pertinence des mesures prises dans le cadre de la transformation de son modèle de distribution. Les charges de personnel ont diminué de 4,4 % en un an, passant de 105,6 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014 à 100,9 millions d'euros un an plus tard. La réduction des charges de personnel a été réalisée malgré l'internalisation de 85 collaborateurs des points de vente dans les hypermarchés Carrefour et l'engagement progressif de personnel dans le cadre de l'opportunité liée au câble. Les coûts indirects s'élèvent à 201,3 millions d'euros, contre 199,0 millions d'euros un an auparavant.

Outre une solide évolution opérationnelle, l'EBITDA retraité a bénéficié d'une baisse des taxes opérationnelles et redevances, la provision de 21,6 millions d'euros liée à la taxe wallonne sur les pylônes demeurant inchangée par rapport au 30 juin 2015.

L'impact réglementaire sur l'EBITDA retraité représente 9,6 millions d'euros, entièrement supportés au premier semestre 2015, et ne pèse nullement sur les résultats du troisième trimestre 2015. Hors impact réglementaire, l'EBITDA retraité des neuf premiers mois de 2015 aurait augmenté de 9,6 % par rapport au neuf premiers mois de 2014. Les dépenses liées au câble représentent 3,8 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2015 et à 1,6 million d'euros au troisième trimestre 2015.

EBITDA retraité (mio €)	9M 2015	9M 2014	Variation	T3 2015	T3 2014	Variation
EBITDA retraité	228,1	217,7	+4,8 %	86,0	77,3	+11,3 %
- Retraitements	-3,6	-10,0	N.a.	-1,9	-6,6	N.a.
EBITDA	224,6	207,7	+8,1 %	84,2	70,7	+19,0 %

L'EBITDA des neuf premiers mois de 2015 et du troisième trimestre 2015 s'élève respectivement à 224,6 et 84,2 millions d'euros, contre 207,7 et 70,7 millions d'euros un an auparavant, soit une progression annuelle de 8,1 % et 19,0 %. Cette progression résulte de l'amélioration de la rentabilité et de la baisse des retraitements comptabilisés au cours de l'exercice, les coûts de licenciement et les coûts liés à la transformation de la distribution étant plus limités. La marge d'EBITDA au cours des neuf premiers mois de 2015 représente 27,6 % du chiffre d'affaires des services, contre 25,1 % un an auparavant, ou 30,4 % au troisième trimestre 2015, contre 25,8 % un an auparavant.

## Bénéfice net

Mobistar enregistre un bénéfice net consolidé de 47,8 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 36,5 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une progression de 30,9 % en un an. Le bénéfice net par action s'élève à 0,80 euro au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 0,61 euro au cours des neuf premiers mois de 2014, ce qui représente une hausse de 30,9 % en un an. Au troisième trimestre 2015, le bénéfice net consolidé et le bénéfice net par action s'élèvent respectivement à 22,7 millions d'euros et 0,38 euro.

## 3.3 Etat consolidé de la situation financière

L'état consolidé de la situation financière s'élève à 1.448,2 millions d'euros au 30 septembre 2015, contre 1.456,2 millions d'euros fin décembre 2014.

La dette financière nette s'établit à 457,0 millions d'euros à la fin des neuf premiers mois de 2015, soit une diminution de 81,1 millions d'euros par rapport aux 538,1 millions d'euros enregistrés fin décembre 2014.

### 3.4 Flux de trésorerie consolidé

Au cours des neuf premiers mois de 2015, le cash-flow opérationnel s'élève à 112,5 millions d'euros, contre 69,4 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une progression de 62,1 %. Le cash-flow organique s'élève à 81,0 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, soit une progression de 107,9 % par rapport aux 38,9 millions d'euros générés au cours des neuf premiers mois de 2014. Au troisième trimestre 2015, le cash-flow opérationnel s'élève à 41,4 millions d'euros, soit une progression annuelle de 63,3 %, tandis que le cash-flow organique s'élève à 43,9 millions d'euros, soit une progression annuelle de 85,7 %.

### 3.5 Activités de Mobistar par segments

De manière plus détaillée, les activités de Mobistar se déclinent au travers de ses segments de la façon suivante:

#### 3.5.1. Activités en Belgique

Chiffres-clés financiers Mobistar S.A.	9M 2015	9M 2014	Variation	T3 2015	T3 2014	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	779,5	789,0	-1,2 %	265,5	262,6	+1,1 %
dont services mobiles	720,7	728,0	-1,0 %	246,9	243,5	+1,4 %
dont services fixes	58,8	60,9	-3,5 %	18,6	19,1	-2,7 %
Chiffre d'affaires total (mio €)	875,8	894,0	-2,0 %	293,3	291,7	+0,6 %

Chiffres-clés opérationnels Mobistar S.A.	T3 2015	T3 2014	Variation
ARPU (€/mois/client actif)	23,9	23,5	+1,5 %
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	3 839,0	3 891,6	-1,4 %
Clients mobiles' (hors M2M)	3 030,7	3 058,3	-0,9 %
Cartes SIM M2M	808,3	833,3	-3,0 %
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	1 696,6	1 552,4	+9,3 %
Clients haut débit fixe et télévision	25,3	34,9	-27,6 %
Lignes téléphoniques fixes	195,5	214,9	-9,0 %

#### Activités mobiles

##### Analyse du marché

Le régulateur belge IBPT a publié son projet de décision sur le marché de la terminaison mobile. Cette proposition est soumise à la consultation publique jusqu'au 14 novembre 2015. Afin de déterminer les prix de terminaison, le régulateur belge a utilisé une approche ascendante ('bottom up') qui se fonde sur les coûts incrémentaux à long terme d'un opérateur théorique efficace (LRIC 'Pur'). Par conséquent, le tarif maximum pourrait tomber à 0,77 cent par minute en 2016, soit une baisse de 34 % par rapport au tarif en vigueur depuis 2013.

##### Analyse financière

L'ARPU mixte de Mobistar s'élève à 23,9 euros au troisième trimestre 2015, contre 23,5 euros un an auparavant, soit une hausse de 1,5 %. Si l'on compare au trimestre précédent, l'ARPU mixte enregistre également une hausse de 0,9 %. Au troisième trimestre 2015, l'ARPU postpayé s'élève à 28,3 euros, contre 27,4 euros au troisième trimestre 2014 et 27,9 euros au trimestre précédent. L'amélioration progressive de l'ARPU postpayé provient principalement de la pénétration des smartphones et du développement des données mobiles. Au troisième trimestre 2015, l'ARPU prépayé enregistre une baisse de 11,9 % en un an et de 4,5 % sur base trimestrielle, pour s'établir à 12,7 euros.

Au cours des neuf premiers mois de 2015, le chiffre d'affaires des services mobiles de Mobistar en Belgique s'élève à 720,7 millions d'euros, contre 728,0 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une diminution de 1,0 % en un an. Hors impact réglementaire de 10,0 millions d'euros, le chiffre d'affaires des services mobiles en Belgique aurait progressé de 0,4 % par rapport à la même période un an auparavant. Cette évolution positive est partiellement liée à la croissance du segment postpayé de Mobistar, tant de la base clients postpayés que de l'ARPU postpayé. Le chiffre d'affaires provenant des MVNO, qui fait partie intégrante du chiffre d'affaires des services mobiles, s'élève à 60,8 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 58,7 millions d'euros un an auparavant. Au troisième trimestre 2015, le chiffre d'affaires des services mobiles en Belgique, en hausse de 1,4 %, s'élève à 246,9 millions d'euros, contre 243,5 millions d'euros un an auparavant. La progression



enregistrée au troisième trimestre 2015 est entièrement liée au métier de base de Mobistar – la téléphonie mobile –, l'évolution annuelle des activités MVNO étant neutre au troisième trimestre 2015.

#### **Analyse opérationnelle**

Fin septembre 2015, la base clients mobiles de Mobistar (hors MVNO) totalise 3.839,0 mille clients, soit une progression de 20,6 mille clients par rapport au trimestre précédent. Mobistar réalise une belle performance dans le segment postpayé qui enregistre 8,3 mille clients supplémentaires au troisième trimestre 2015 (+19,7 mille clients en un an). La base clients postpayée totalise ainsi 2.180,9 mille clients. Cette évolution positive résulte d'une belle performance en termes d'acquisition de clients et d'une remarquable amélioration du taux de résiliation. Elle reflète les améliorations apportées par la société à son réseau, au service à la clientèle, à l'expérience client et à la valeur générale de ses offres sur le marché. Les ajouts nets de clients prépayés s'élèvent à -10,3 mille clients par rapport au trimestre précédent, ce qui reste malgré tout une bonne performance alors que le marché prépayé poursuit son déclin suite en partie à la migration du prépayé vers le postpayé. Au troisième trimestre 2015, Mobistar enregistre un bon niveau d'ajouts bruts de clients prépayés, tandis que le taux de résiliation des clients prépayés augmente légèrement. Les ajouts nets de cartes M2M/IoT s'élèvent à 22,6 mille cartes par rapport au trimestre précédent. La base clients MVNO a considérablement diminué au troisième trimestre 2015 et totalise 1.696,6 mille clients, une érosion de 17,0 mille clients en un trimestre. Fin septembre 2015, la base clients totale de Mobistar en Belgique s'élève à 5.812,0 mille clients, soit une baisse de 293,8 mille clients par rapport au trimestre précédent. Cette baisse résulte presque exclusivement du segment MVNO prépayé, où le taux de résiliation a été particulièrement élevé suite à la forte progression enregistrée plus tôt dans l'année, tandis que les revenus sont relativement stables.

#### **Activités fixes et convergentes**

##### **Analyse du marché**

En juillet 2015, le régulateur belge IBPT a publié son projet de décision sur le marché de la terminaison fixe en Belgique. Cette proposition sur les conditions et les tarifs pour 2015-2018 était soumise à la consultation publique jusqu'au 25 août 2015. Afin de déterminer les prix de terminaison, le régulateur belge a utilisé une approche ascendante ('bottom up') qui se fonde sur les coûts incrémentaux à long terme d'un opérateur théorique efficace (LRIC 'Pur'). Par conséquent, le tarif maximum pourrait tomber à 0,078 cent par minute en 2016, soit une baisse de 84 % par rapport au tarif en vigueur depuis 2013.

##### **Analyse financière**

Le chiffre d'affaires des services fixes de Mobistar en Belgique s'élève à 58,8 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2015, contre 60,9 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2014, soit une diminution de 3,5 % en un an. Au troisième trimestre 2015, la diminution se limite à 2,7 % en un an, passant de 19,1 millions d'euros au troisième trimestre 2014 à 18,6 millions d'euros un an plus tard.

##### **Analyse opérationnelle**

A la fin des neuf premiers mois de 2015, Mobistar totalise 25,3 mille clients ADSL, ce qui représente une baisse de 27,6 % par rapport aux 34,9 mille clients ADSL enregistrés un an auparavant. Le nombre de lignes fixes diminue, passant de 214,9 mille lignes à la fin des neuf premiers mois de 2014 à 195,5 mille lignes un an plus tard, soit une perte de 19,4 mille lignes en un an.

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

Chiffres-clés financiers Orange Communications Luxembourg S.A.	9M 2015	9M 2014	Variation	T3 2015	T3 2014	Variation
Chiffre d'affaires des services (mio €)	36,0	38,6	-6,8 %	11,9	12,3	-3,4 %
dont services mobiles	33,8	37,4	-9,7 %	11,4	11,8	-3,9 %
dont services fixes	2,2	1,2	+82,7 %	0,5	0,5	+9,1 %
Chiffre d'affaires total (mio €)	46,3	45,5	+1,8 %	15,7	14,7	+6,4 %

Chiffres-clés opérationnels Orange Communications Luxembourg S.A.	T3 2015	T3 2014	Variation
ARPU <sup>(7)</sup> (€/mois/client actif)	38,1	43,0	-11,4 %
Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	134,5	128,1	+5,0 %
Clients mobiles' (hors M2M)	98,4	99,5	-1,1 %
Cartes SIM M2M	36,1	28,6	+26,3 %
Total clients MVNO (téléphonie mobile, full MVNO incl.)	2,0	1,9	+9,6 %

#### Analyse du marché

Le marché luxembourgeois des télécommunications reste très concurrentiel et l'accent est clairement mis sur la convergence.

#### Analyse financière

Au cours des neuf premiers mois de 2015, Orange enregistre une progression de 1,8 % de son chiffre d'affaires total. Cette hausse est principalement liée à la croissance soutenue de la base clients postpayée, au succès des offres convergentes et des ventes de terminaux, partiellement contrebalancée par la non application de la hausse de la TVA aux clients.

#### Analyse opérationnelle

Au 30 septembre 2015, Orange totalise 134,5 mille clients mobiles (hors MVNO), soit une hausse de 2,9 mille clients par rapport au trimestre précédent ou de 6,4 mille clients par rapport à l'année précédente. Les résultats sont particulièrement bons dans le segment postpayé et M2M/IoT, qui totalise 87,0 mille clients et 36,1 mille cartes respectivement. Sur le front de la convergence, Orange a également progressé, grâce au succès de la promotion 'rentrée des classes' et à la signature d'un partenariat avec Telecom Luxembourg PO (TLPO) afin de développer un solide portefeuille d'offres convergentes dédiées au marché professionnel. Les services 4G et 4G+ haut débit d'Orange seront ainsi combinés aux offres fixes de TPLO, incluant l'accès aux centres de données et aux réseaux haut débit, et utilisant leur infrastructure de fibre optique. Orange avait déjà signé un partenariat similaire avec le câblo-opérateur Eltrona Telecom, afin d'offrir à ses clients résidentiels des services convergents combinant la téléphonie fixe et mobile, l'accès internet fixe et mobile à très haut débit et une nouvelle offre télévisuelle.

## 4. Instruments financiers, objectifs et politique de gestion des risques financiers

Aucun changement n'est survenu par rapport aux informations contenues dans le rapport annuel de 2014 (p.14).

## 5. Litiges

Les informations relatives aux litiges reprises dans le rapport annuel 2014 et dans les rapports du premier trimestre et du premier semestre 2015 ont été modifiées de la manière suivante:

**Antennes:** La créance représentative du montant des taxes enrôlées, augmentée des intérêts moratoires calculés au taux légal, s'élève à 103,3 millions d'euros, dont 9,1 millions d'euros à charge des neuf premiers mois de 2015. Ce montant cumulé est contesté devant les tribunaux.

**Taxe wallonne sur les mâts, pylônes ou antennes:** Par décret du 11 décembre 2013, il est établi par la Région wallonne une taxe annuelle sur les mâts, pylônes ou antennes de télécommunication mobile. Cette taxe est applicable à partir du 1er janvier 2014 et est fixée à 8.000 euros par site (indexée annuellement à partir de 2015). De plus, les communes wallonnes peuvent établir une taxe additionnelle de maximum cent centimes additionnels à la taxe décrite ci-dessus. Mobistar a introduit le 20 juin 2014 une requête en annulation contre ce décret auprès de la Cour Constitutionnelle.

La Cour constitutionnelle a annulé dans son arrêt du 16 juillet 2015 les articles concernant la taxe sur les mâts, pylônes ou antennes de télécommunication mobile dans le décret du 11 décembre 2013 mais maintient définitivement les effets des dispositions annulées. Cet arrêt a été publié le 1 septembre 2015 dans le Moniteur Belge.

Mobistar a reçu les avertissements-extrait de rôle datés du 22 décembre 2014 pour cette taxe. Mobistar a introduit le 20 février 2015 une réclamation fiscale contre les avertissements-extrait de rôle. Le 14 juillet 2015 ces enrôlements de la taxe ont été annulés par l'administration fiscale wallonne pour irrégularités dans la procédure d'établissement. Le 20 juillet 2015 l'administration wallonne a envoyé à Mobistar une demande de renseignements des sites de 2014 afin de poursuivre l'enrôlement de ces taxes.

**Contrat de cession d'actions de KPN Belgium Business S.A. à Mobistar S.A.:** Le 10 novembre 2010, KPN Mobile International B.V. (KPN) a introduit une demande d'arbitrage auprès du Cepani contre Mobistar pour un litige concernant leur contrat de cession d'actions datant du 24 novembre 2009.

Par cette requête, KPN demande au Tribunal Arbitral de prononcer l'interdiction de tout ajustement des états financiers, en d'autres termes que le réviseur indépendant ne puisse pas prendre de décision relative aux éléments contestés qui lui auraient été préalablement soumis par les parties conformément au contrat de cession et que Mobistar soit, par conséquent, condamné à payer un montant de 6,3 millions d'euros à KPN au lieu de recevoir entre 0,3 million d'euros et 2,2 millions d'euros sur la base du rapport du réviseur indépendant. Mobistar a demandé au Tribunal Arbitral de rejeter les requêtes introduites par KPN et de confirmer la décision du réviseur indépendant. Le Tribunal Arbitral a confirmé en date du 5 juillet 2012 le cadre de la mission de l'expert tout en relevant des erreurs manifestes dans le rapport de l'expert indépendant. Le Tribunal Arbitral n'étant pas compétent pour procéder à un examen plus approfondi des points litigieux, il propose aux deux parties de choisir un nouvel expert indépendant afin de reconsidérer les points litigieux. Mobistar a introduit une procédure en annulation de cette décision arbitrale. Par jugement du 24 mars 2014, le Tribunal de Première Instance de Bruxelles a décidé qu'il n'y avait pas lieu d'annuler la décision du Tribunal Arbitral du 5 juillet 2012. La demande de Mobistar a été rejetée comme non fondée. Mobistar a interjeté appel. La requête en appel a été introduite devant la Cour d'Appel de Bruxelles le 9 septembre 2014. Des conclusions ont été échangées entre les parties et une date de plaidoiries est attendue.

**Factures impayées - Collaboration légale:** Dans le cadre de l'Arrêté Royal du 9 janvier 2003 déterminant les modalités de l'obligation légale en cas de demandes judiciaires concernant les communications électroniques, Mobistar fournit des services à des juges d'instruction, des tribunaux, etc. Les frais que Mobistar peut exiger pour les services rendus sont définis dans l'Arrêté Royal mentionné ci-dessus. L'Etat belge, représenté par son ministre de la Justice, est débiteur de ces montants. Le 19 juin 2014, Mobistar a cité l'Etat belge en justice en paiement de la somme due. Lors de l'audience d'introduction du 19 septembre 2014, les parties ont convenu des délais de conclusions. L'affaire a été plaidée devant le Tribunal de Première Instance de Bruxelles à l'audience du 9 septembre 2015. Mobistar attend actuellement le jugement.

**Abus de position dominante du groupe Belgacom:** En juillet 2015, la Cour d'appel a rejeté la requête en remplacement des experts. Une première réunion avec les experts et les parties s'est tenue le 29 septembre 2015.

**Tarifs sociaux:** Le 11 juin 2015, la Cour de justice européenne a jugé que les services mobiles (internet mobile inclus) ne peuvent pas être soumis à une obligation de tarifs sociaux financés par le secteur. Sur base de cet arrêt la Cour Constitutionnelle belge devra rendre un arrêt final après l'audience fixée en novembre 2015.

**Régulation de la large bande et du câble:** Dans les recours contre les décisions quantitatives de décembre 2013, des conclusions seront échangées au deuxième semestre 2015. Les plaidoiries auront lieu dans le courant de 2016 suite à l'extension demandée par les régulateurs pour soumettre leurs dernières conclusions en janvier 2016.

## 6. Faits marquants survenus après la fin des neuf premiers mois de 2015

Aucun autre fait marquant n'est survenu après la fin des neuf premiers mois de 2015.

## 7. Tendances

Ces bons résultats et les tendances opérationnelles actuelles permettent à Mobistar de relever ses prévisions pour l'exercice 2015. Mobistar prévoit ainsi un EBITDA retraité dépassant le haut de la fourchette de sa prévision initiale située entre 260 et 280 millions d'euros, hors dépenses liées au câble.

Pour l'exercice 2015, Mobistar prévoit un CAPEX autour des 190 millions d'euros, incluant le premier versement des frais de licence relatifs au renouvellement du spectre 2G.

La prévision est basée sur le contexte réglementaire, fiscal et de marché actuel. Mobistar analyse actuellement avec ses conseillers juridiques et fiscaux la décision de la Cour constitutionnelle du 14 juillet 2015 relative à la taxe wallonne sur les pylônes.

## 8. Calendrier financier

15 janvier 2016	Début de la période de blackout
4 février 2016	Résultats financiers T4 2015 (7h00) – Communiqué de presse
4 février 2016	Résultats financiers T4 2015 (14h00) – Réunion/Webcast analystes et investisseurs
1 avril 2016	Début de la période de blackout
22 avril 2016	Résultats financiers T1 2016 (7h00) – Communiqué de presse
22 avril 2016	Résultats financiers T1 2016 (10h00) – Conférence téléphonique
4 mai 2016	Assemblée Générale des Actionnaires
1 juillet 2016	Début de la période de blackout
22 juillet 2016	Résultats financiers T2 2016 (7h00) – Communiqué de presse
22 juillet 2016	Résultats financiers T2 2016 (14h00) – Réunion/Webcast analystes et investisseurs
1 octobre 2016	Début de la période de blackout
20 octobre 2016	Résultats financiers T3 2016 (7h00) – Communiqué de presse
20 octobre 2016	Résultats financiers T3 2016 (10h00) – Conférence téléphonique

Agenda préliminaire encore susceptible de changer.

## 9. Conférence téléphonique et webcast

Date: 20 octobre 2015  
 Heure: 10h00 (CET), 9h00 (UK), 4h00 (US/NY)  
 Conférence téléphonique: [http://corporate.mobistar.be/go/fr/informations\\_financieres.cfm](http://corporate.mobistar.be/go/fr/informations_financieres.cfm)

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

## 10. Actions

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

	9M 2015	9M 2014	T3 2015	T3 2014
<b>Transactions</b>				
Cours de clôture moyen (€)	18,39	14,03	18,66	14,36
Volume quotidien moyen	138 829	126 653	86 169	87 542
Valeur quotidienne moyenne (€)	2 523 640	1 753 517	1 615 988	1 267 756
<b>Actions et capitalization</b>				
Nombre total d'actions	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Actions propres	0	500	0	500
Actions en circulation	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Cours de clôture (€)	19,26	14,79	19,26	14,79
Capitalisation boursière (€)	1 155 877 614	887 613 183	1 155 877 614	887 613 183

Le présent communiqué de presse est une traduction de la version anglaise qui sert de référence et prévaut sur la version française. Le communiqué de presse en anglais est disponible sur <http://corporate.mobistar.be>.

## 11. Données trimestrielles

		T3 2015	T2 2015	T1 2015	T4 2014	T3 2014	T2 2014
--	--	---------	---------	---------	---------	---------	---------

### GROUPE MOBISTAR

#### Services mobiles

Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3 973,5	3 950,1	3 890,7	4 040,8	4 019,7	3 963,9
Clients mobiles (hors M2M)	en milliers	3 129,1	3 130,4	3 118,4	3 137,3	3 157,8	3 139,1
Postpayés	en milliers	2 268,0	2 258,3	2 246,3	2 249,4	2 244,3	2 243,0
Prépayés	en milliers	861,2	872,1	872,1	887,9	913,5	896,1
Cartes SIM M2M	en milliers	844,4	819,6	772,3	903,5	861,9	824,8
Clients MVNO	en milliers	1 698,7	1 992,4	1 711,9	1 559,2	1 554,3	1 549,9

#### Services fixes

Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	31,8	34,6	35,9	38,2	39,7	44,2
Lignes fixes	en milliers	196,0	199,4	205,3	217,6	217,8	224,2

### BELGIQUE

#### Services mobiles

Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	3 839,0	3 818,4	3 762,3	3 915,2	3 891,6	3 836,3
Clients mobiles (hors M2M)	en milliers	3 030,7	3 032,8	3 022,5	3 041,7	3 058,3	3 038,4
Postpayés	en milliers	2 180,9	2 172,6	2 163,3	2 167,8	2 161,2	2 159,9
Prépayés	en milliers	849,8	860,1	859,2	873,8	897,1	878,5
ARPU mixte mobile, moyenne lissée annuelle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	23,9	23,6	23,7	23,6	23,5	23,8
ARPU postpayé, moyenne lissée annuelle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	28,3	27,9	27,8	27,5	27,4	27,7
ARPU prépayé, moyenne lissée annuelle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	12,7	13,3	13,8	14,2	14,4	14,6
Cartes SIM M2M	en milliers	808,3	785,7	739,8	873,6	833,3	797,9
Clients MVNO	en milliers	1 696,6	1 990,4	1 710,0	1 557,3	1 552,4	1 548,0

#### Services fixes

Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	25,3	28,3	29,9	32,4	34,9	39,3
Lignes fixes	en milliers	195,5	198,1	203,6	215,7	214,9	221,9

### LUXEMBOURG

#### Services mobiles

Clients mobiles 'retail' (hors MVNO)	en milliers	134,5	131,6	128,4	125,5	128,1	127,6
Clients mobiles (hors M2M)	en milliers	98,4	97,7	95,9	95,6	99,5	100,7
Postpayés	en milliers	87,0	85,7	83,0	81,6	83,1	83,1
Prépayés	en milliers	11,4	12,0	12,9	14,1	16,4	17,6
ARPU mixte mobile, moyenne lissée annuelle (roaming visiteurs incl.)	en €/mois	38,1	38,3	38,8	39,8	43,0	45,3
Cartes SIM M2M	en milliers	36,1	34,0	32,6	29,9	28,6	26,9
Clients MVNO	en milliers	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9

#### Services fixes

Clients fixes haut débit et télévision	en milliers	6,5	6,4	6,0	5,9	4,8	4,9
Lignes fixes	en milliers	0,5	1,3	1,7	1,9	2,8	2,2

## GROUPE MOBISTAR – Chiffres-clés financiers

<b>Total du chiffre d'affaires des services</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>276,8</b>	<b>268,9</b>	<b>268,2</b>	<b>284,9</b>	<b>274,5</b>	<b>278,8</b>
Chiffre d'affaires des services mobiles	en mio d'€	257,7	248,0	247,2	254,7	254,9	257,4
Chiffre d'affaires des services fixes	en mio d'€	19,1	20,9	21,0	30,2	19,6	21,4
<b>EBITDA retraité</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>86,0</b>	<b>72,2</b>	<b>69,9</b>	<b>57,2</b>	<b>77,3</b>	<b>74,3</b>
% du chiffre d'affaires des services		31,1%	26,9%	26,0%	20,1%	28,2%	26,6%
<b>EBITDA</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>84,2</b>	<b>71,5</b>	<b>68,8</b>	<b>47,7</b>	<b>70,7</b>	<b>72,5</b>
% du chiffre d'affaires des services		30,4%	26,6%	25,7%	16,7%	25,8%	26,0%
<b>CAPEX</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>42,8</b>	<b>42,5</b>	<b>26,8</b>	<b>76,9</b>	<b>45,4</b>	<b>55,6</b>
% du chiffre d'affaires des services		15,5%	15,8%	10,0%	27,0%	16,5%	19,9%
<b>Cash-flow opérationnel</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>41,4</b>	<b>29,0</b>	<b>42,1</b>	<b>-29,3</b>	<b>25,4</b>	<b>17,0</b>
% du chiffre d'affaires des services		15,0%	10,8%	15,7%	-10,3%	9,2%	6,1%
<b>Dette financière nette</b>	<b>en mio d'€</b>	<b>457,0</b>	<b>499,8</b>	<b>518,5</b>	<b>538,1</b>	<b>523,7</b>	<b>547,2</b>
Dette financière nette / EBITDA		1,7	1,9	2,0	2,1	2,1	2,0



## 12. Glossaire

Base clients (hors MVNO)	Nombre de clients détenteurs d'une carte SIM active, incluant les entreprises, Internet Everywhere et M2M.
Postpayé	Client avec lequel Mobistar 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 Mobistar et qui paie en avance toute utilisation voix ou données en achetant des bons dans des points de vente par exemple.
M2M/IoT (Machine to machine/Internet of things)	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	Clients MVNO hébergés sur le réseau Mobistar
ARPU (moyenne lissée des 12 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 douze derniers mois, hors clients 'machine to machine', par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période, hors clients 'machine to machine'. 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.
Retraitements	Coûts de restructuration/licenciement liés au personnel et autres coûts de restructuration, dépenses nettes liées à divers litiges,...
EBITDA / EBITDA retraité	L'EBITDA 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 retraité correspond à l'EBITDA retraité quant aux 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), machine-to-machine et MVNO.
Chiffre d'affaires des services fixes	Sont inclus i) l'accès à bande étroite sur réseau fixe, hors vente et location d'équipement, ii) l'accès à large bande sur réseau fixe, iii) l'infrastructure & 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 – 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 2014 et englobe à présent Mobistar S.A. (100 %), Orange Communications Luxembourg S.A. (100 %), Smart Services Network S.A, IRISnet S.C.R.L. (comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence – 28,15 %) et Walcom S.A. (100 %).



**Pour plus d'informations :**

**Investor relations - Siddy Jobe :**



+32 (0)2 745 80 92



ir@mail.mobistar.be

**Presse - Jean-Pascal Bouillon :**



+32 (0)473 94 87 31



corporate.mobistar.be/press



press@mail.mobistar.be



@PressMobistar



www.linkedin.com/company/3673

Mobistar (EURONEXT BRUXELLES : MOBB) est l'un des principaux acteurs du marché des télécommunications en Belgique et au Luxembourg. L'entreprise propose des produits et des services de télécommunications mobiles innovants à ses clients résidentiels abonnés et prépayés. Sur le marché professionnel, Mobistar fournit la téléphonie fixe sur le réseau DSL et l'internet à haut débit, se profile comme un opérateur de communications intégrées et propose un portefeuille de services de mobilité et de connectivité. Mobistar est également un opérateur wholesale et fournit à ses partenaires l'accès à son infrastructure et à ses capacités de service. Mobistar, dont le groupe Orange est le principal actionnaire, est cotée à la Bourse de Bruxelles.