

Information financière relative au troisième trimestre et aux neuf premiers mois de 2018

Les excellents résultats commerciaux d'Orange Belgium valident son positionnement de «Bold Challenger»

Croissance du chiffre d'affaires des services 'retail' (+10,1% en glissement annuel); progression de 2,2% de l'EBITDA ajusté

Belgique - Éléments opérationnels marquants

- Forte performance dans l'activité mobile** Au premier semestre, Orange Belgium a amélioré son offre de services postpayés avec l'introduction de plans tarifaires audacieux, axée sur une consommation voix et données illimitée. Ce positionnement contribue à la croissance du nombre d'abonnés et freine les résiliations. Le nombre des ajouts nets bondit à 53 000 au troisième trimestre, contre 26 000 au deuxième trimestre 2018. La base de clients postpayés progresse de 5,3% en un an. La stabilité de l'ARPO des abonnements mobiles seuls découle de l'attractivité de notre offre et d'une amélioration de la répartition des clients. Par conséquent, en septembre, la consommation moyenne de données par utilisateur atteint 2,9 GB (+73% en un an). Enfin, la base de clients prépayés reste stable, avec un gain net de 2 000 clients par comparaison au deuxième trimestre 2018.
- Dynamique forte pour la stratégie de convergence d'Orange Belgium** La base de clients pour le service câble progresse de 89,4% en un an pour s'établir à 155 000, soit un ajout net de 19 000 clients au cours du trimestre. Cette excellente performance a été réalisée sans recourir à des promotions sur les prix. Dès lors, l'ARPO convergent B2C progresse de 4,1% à 76,7 euros. Les clients convergents représentent actuellement quelque 10% de l'ensemble des clients mobiles. Sur fond de forte croissance de la clientèle, la perte EBITDA sur les activités de convergence diminue, de 5,2 millions d'euros au troisième trimestre 2017 à 4,3 millions d'euros ce trimestre. Cette amélioration s'explique par des gains de productivité, une meilleure maîtrise des résiliations et une baisse des prix de l'accès au réseau câble (depuis le 1er août).

Groupe - Données financières marquantes

- Augmentation du chiffre d'affaires à 318,0 millions d'euros (+1,5% en base annuelle), grâce à une croissance à deux chiffres des services 'retail' (+10,1% en un an), au doublement du chiffre d'affaires des services convergents (+112,3%) et à la croissance du chiffre d'affaires des services mobiles (+1,5%). Cette augmentation compense la baisse des ventes d'équipements (-9,0%) et du chiffre d'affaires MVNO.
- Retour à la croissance de l'EBITDA ajusté (+2,2% en un an), à 81,4 millions d'euros, grâce à l'amélioration du chiffre d'affaires et à une maîtrise des coûts.
- Endettement net de 254,0 millions d'euros; l'effet de levier reste peu élevé (rapport dette nette/EBITDA de 0,9x).
- Les prévisions pour 2018 sont maintenues: légère augmentation du chiffre d'affaires, EBITDA ajusté situé entre 275 et 295 millions d'euros et stabilité des investissements hors activité câble.

Chiffres-clés consolidés du Groupe Orange Belgium	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
Chiffres-clés opérationnels d'Orange Belgium						
Base de clients abonnements mobiles - hors M2M (en milliers)				2.408	2.287	5,3%
Ajouts net en glissement trimestriel (en milliers)	121	49	147,1%	53	15	242,2%
ARPO des abonnements 'mobile only'				21,8	21,9	-0,6%
Base de clients convergents	73	64	14,2%	155	82	89,4%
Ajouts nets en glissement trimestriel (en milliers)				19	18	10,3%
ARPO convergence B2C				76,7	72,8	5,5%
Clients mobiles convergents en % de la base de clients abonnements mobiles				10,1%	5,4%	
Chiffres-clés financiers du Groupe Orange						
Chiffre d'affaires	937,6	920,9	1,8%	318,0	313,5	1,5%
Chiffre d'affaires des services 'retail'	569,1	527,6	7,9%	199,1	180,9	10,1%
EBITDA ajusté	208,7	226,2	-7,7%	81,4	79,7	2,2%
% du chiffre d'affaires	22,3%	24,6%		25,6%	25,4%	
Résultat net consolidé	24,3	40,9	-40,7%	19,8	20,3	-2,3%
Investissements nets	-110,4	-114,6	-3,7%	-33,1	-37,4	-11,4%
Cash-flow organique	94,7	81,8	15,8%	51,9	42,8	21,3%
Endettement financier net				254,0	288,3	-11,9%

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

« Nous sommes très fiers de notre excellente performance commerciale dans le mobile comme dans la convergence, qui est le résultat de notre positionnement de « Bold Challenger ». Nous avons écouté les consommateurs belges, et en particulier leurs attentes, non satisfaites, d'offres simples et sans mauvaise surprise. Au premier semestre 2018, nous avons lancé les premières offres mobiles et convergentes illimitées en Belgique, et nous avons donné accès à la grande majorité de nos clients à la voix illimitée combinée à un bon forfait données.

Cette stratégie nous a permis d'attirer de nouveaux clients et d'améliorer sensiblement leur fidélité. Grâce à ces nouvelles offres, la croissance de la consommation de données mobiles de nos clients s'est accélérée depuis le début de l'année (+73% en un an). Grâce au succès continu de nos offres convergentes, plus de 10% de nos clients mobiles sont désormais convergents. »

Arnaud Castille, Chief Financial Officer, ajoute :

« Dans un contexte de grand succès commercial, nous avons renoué avec la croissance de l'EBITDA grâce à la progression du chiffre d'affaires et à notre maîtrise des coûts. La marge d'EBITDA s'améliore aussi, avec la réalisation de gains d'efficacité opérationnels. La perte d'EBITDA relative aux activités de convergence recule malgré la forte augmentation du parc client. Nous avons enregistré une bonne croissance du cash-flow organique au cours du trimestre. Notre bilan reste solide, ce qui nous permet de continuer à investir pour la satisfaction de nos clients. »

Principaux éléments marquants

1.1 Éléments marquants sur le plan opérationnel

- **Orange réalise d'excellents résultats dans l'activité mobile en Belgique**

Orange Belgium enregistre une hausse de 5,3% de ses clients mobiles postpayés, soit 2,41 millions d'abonnés au 30 septembre 2018. Au troisième trimestre, les ajouts nets s'accroissent jusqu'à 53 000 abonnés, soit la meilleure performance enregistrée depuis 2014. Cet excellent résultat témoigne clairement de notre succès commercial. Durant l'année, Orange Belgium a lancé de nouveaux plans tarifaires mobiles innovants (offres Aigle, Guépard et Koala) incluant un usage voix et données illimité. Enfin, la base de clients prépayés reste stable, avec un gain net de 2 000 clients.

Au troisième trimestre 2018, l'ARPO du contrat mobile seul d'Orange Belgium s'élève à 21,8 euros, en retrait de 0,6% en un an. Les généreux volumes voix et données supplémentaires ont entraîné une baisse des revenus hors forfait. Celle-ci est partiellement compensée par l'augmentation des revenus des offres forfaitaires.

- **En Belgique, les offres illimitées se sont révélées un facteur essentiel de la consommation accrue de données mobiles**

L'offre Aigle Illimité et des plans tarifaires généreux en données mobiles soutiennent l'augmentation de l'utilisation de données mobiles. Sur les neuf premiers mois de 2018, l'utilisation mensuelle moyenne de données mobiles par utilisateur de smartphone progresse de plus de 60%, atteignant 2,9 GB/mois. Près de 77% des clients mobiles sont des utilisateurs actifs de smartphones et près de 65% d'entre eux utilisent activement les services 4G.

- **L'offre convergente Love d'Orange Belgium maintient sa tendance à la hausse, poussée par les plans tarifaires mobiles**

La base de clients convergents d'Orange Belgium atteint 155 000 abonnés, soit une augmentation de 89,4% par comparaison au troisième trimestre 2017. De nombreux clients mobiles s'intéressent aux plans de convergence particulièrement compétitifs d'Orange. Dès lors, 10% de l'ensemble des clients mobiles ont désormais adopté une offre convergente.

- **La couverture à l'intérieur des bâtiments est garantie**

Orange Belgium se distingue sur le marché en offrant à ses clients plusieurs solutions innovantes afin d'améliorer la qualité des appels et de la consultation de data à l'intérieur des bâtiments. Les clients Orange disposant d'un smartphone adapté peuvent utiliser la fonction Voice-over-WiFi (VoWiFi) ou demander un dispositif d'extension de couverture (Femto) pour bénéficier d'une couverture de qualité à l'intérieur de leurs bâtiments. Ces deux solutions sont offertes gratuitement. Plus de 40 000 clients Orange ont opté pour les services VoWiFi et Voice over LTE (4G) en juin. Dès août 2018, 5 000 appareils Femto avaient été expédiés.

- **Orange Belgium continue d'étoffer son offre convergente afin d'offrir Love en illimité à ses clients**

Depuis fin septembre, les clients Love d'Orange Belgium bénéficient de nombreuses chaînes TV supplémentaires. En Flandre, MENT TV, njam!, Dobbitt TV et Plattelands TV sont désormais disponibles. En Wallonie, les clients peuvent désormais regarder LCI, la très populaire chaîne d'information en continue, KTO ainsi que TF1 Séries Films. Une nouvelle fonction «pause / vision différée» a été ajoutée à l'application mobile Orange TV, permettant d'interrompre un programme et de revenir en arrière pendant qu'ils le visionnent sur leurs appareils mobiles. Enfin, grâce à un partenariat renforcé avec Google, les clients Love peuvent acheter un Google Chromecast au prix promotionnel de 19 euros (au lieu de 39 euros). Ils peuvent alors regarder aisément, en streaming, tous leurs contenus favoris sur leur téléviseur, depuis leur smartphone ou leur tablette.

- **Orange Belgium devient le principal sponsor de la team esport «Sector One» et des «GameForce Masters», le plus grand tournoi esport au Benelux**

Orange Belgium a signé un partenariat avec deux acteurs majeurs de la scène du jeu vidéo (également appelé «esport») en Belgique. Orange peut désormais se targuer d'être le principal sponsor de la célèbre team esport 'Sector One' et du tournoi de haut niveau 'GameForce Masters', organisé à Malines en octobre 2018. Grâce à ces deux partenariats, Orange devient l'un des acteurs incontournables de l'esport en Belgique.

- **Orange Fab : début de la deuxième édition en Belgique et au Luxembourg**
Orange Fab est le programme accélérateur de start-ups du Groupe Orange, destiné aux start-ups à maturité désireuses de développer un partenariat avec Orange. L'objectif principal de ce programme consiste à créer une dynamique d'accélération commerciale entre les scale-ups d'Orange Belgium, et de favoriser leur croissance grâce à l'envergure mondiale d'Orange. Quelque 45 start-ups et scale-ups ont soumis un dossier de candidature, parmi lesquelles le jury a sélectionné trois lauréats : Chatlayer, iReachm et Thingsplay. Ceux-ci ont immédiatement intégré le programme Orange Fab.
- **Orange Belgium et KANAL –Centre Pompidou s'associent pour créer le pôle artistique multidisciplinaire de demain**
KANAL - Centre Pompidou et Orange Belgium ont décidé de s'associer pour changer la perception de l'art par le public belge au cours des prochaines années. Leur ambition : créer un nouveau centre d'art multidisciplinaire, un musée susceptible d'accueillir différents types de projets et d'événements, permettant au visiteur d'aller au-delà d'une visite artistique classique. Les deux partenaires s'unissent pour créer de nouvelles manières de combiner art et culture en Belgique.

1.2 Éléments marquants sur le plan réglementaire

- **Révision des décisions d'analyse des marchés de la télévision et du haut débit**
Au terme des diverses consultations imposées par le cadre réglementaire, les autorités de régulation, tout en prenant en compte les commentaires de la Commission européenne, ont finalisé leur décision le 29 juin. Cette nouvelle décision contribuera à rendre le marché des télécommunications fixes plus concurrentiel au bénéfice des consommateurs. Cela étant, les câblo-opérateurs ont introduit des recours contre cette décision, tant au niveau de l'UE qu'au niveau national. Depuis le 1er août, le prix facturé à Orange Belgium pour avoir accès au réseau câblé est réduit à 20,29 euros.
- **L'IBPT a lancé une consultation relative au WACC des opérateurs disposant d'une puissance significative en Belgique**
Le 13 septembre, l'IBPT a lancé une consultation relative au coût du capital (WACC) des opérateurs fixes et mobiles disposant d'une position significative sur le marché en Belgique. Cette consultation a pris fin le 22 octobre 2018.
- **Nouvelles attributions de fréquences et renouvellement des attributions de fréquences existantes**
Les projets d'Arrêté Royal relatifs à l'attribution des fréquences de 700, 1400 et 3400-3800 MHz ainsi que le renouvellement ou la réattribution des fréquences de 900, 1800 et 2100 MHz ont été publiés. De manière imprévue, le ministre De Croo a annoncé son intention de réserver des fréquences à un quatrième opérateur mobile. Le Conseil des ministres a approuvé ces projets d'arrêtés royaux en première lecture fin juillet. Le Conseil d'État et le comité consultatif étudient actuellement ces textes. L'objectif général de ces arrêtés royaux consiste à préparer l'adjudication des bandes de fréquences au deuxième semestre 2019.

1. Commentaires relatifs à la situation financière

2.1 Comptes consolidés du groupe Orange Belgium

Chiffres-clés consolidés du groupe Orange Belgium (en mio d'€)	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
Chiffre d'affaires	937,6	920,9	1,8%	318,0	313,5	1,5%
Chiffre d'affaires des services 'retail'	569,1	527,6	7,9%	199,1	180,9	10,1%
Vente d'équipement	84,9	81,5	4,2%	26,3	28,9	-9,0%
Chiffre d'affaires des services marché de gros	243,6	268,0	-9,1%	83,1	87,9	-5,4%
Autres revenus	40,0	43,9	-9,0%	9,5	15,8	-39,8%
EBITDA ajusté	208,7	226,2	-7,7%	81,4	79,7	2,2%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>22,3%</i>	<i>24,6%</i>		<i>25,6%</i>	<i>25,4%</i>	
EBITDA présenté	204,1	238,0	-14,2%	80,5	90,9	-11,4%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>21,8%</i>	<i>25,8%</i>		<i>25,3%</i>	<i>29,0%</i>	
Bénéfice net consolidé	24,3	40,9	-40,7%	19,8	20,3	-2,3%
Bénéfice net par action ordinaire (€)	0,41	0,68	-40,5%	0,33	0,34	-2,5%
Investissements nets	-110,4	-114,6	-3,7%	-33,1	-37,4	-11,4%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>11,8%</i>	<i>12,4%</i>		<i>10,4%</i>	<i>11,9%</i>	
Cash-flow organique	94,7	81,8	15,8%	51,9	42,8	21,3%
Endettement financier net	254,0	288,3	-11,9%	254,0	288,3	-11,9%
Endettement financier net / EBITDA présenté				0,9	0,9	

2.2 État consolidé du résultat global

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires progresse de 1,5% et de 1,8%, à 318,0 millions d'euros et 937,6 millions d'euros, respectivement, pour le troisième trimestre et pour les neuf premiers mois de 2018. Pour le troisième trimestre de 2018, la baisse du chiffre d'affaires MVNO se traduit par un impact de -8,1 millions d'euros, tandis que l'impact du règlement européen sur l'itinérance s'élève à -4 millions d'euros. À fin septembre 2018, l'impact total du chiffre d'affaires MVNO s'établit à -31 millions d'euros, et celui du règlement européen sur l'itinérance, à -20,7 millions d'euros.

Les services «retail» génèrent un chiffre d'affaires de 199,1 millions d'euros au troisième trimestre, soit une hausse de 10,1% en un an. Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018, la croissance du chiffre d'affaires des services «retail» progresse de 7,9% à 569,1 millions d'euros. Cette croissance s'explique avant tout par la forte performance dans le segment des services convergents.

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

L'EBITDA ajusté du groupe Orange Belgium s'établit à 81,4 millions d'euros au troisième trimestre (+2,2% en un an) et à 208,7 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018 (-7,7% en un an). La marge d'EBITDA ajustée pour le trimestre atteint 25,6%, signe d'une amélioration continue et graduelle. Comme prévu, la baisse du chiffre d'affaires MVNO se traduit par un impact d'environ 8,1 millions d'euros sur l'EBITDA ajusté du troisième trimestre 2018. Pour les neuf premiers mois de 2018, l'impact total de la baisse du chiffre d'affaires MVNO avoisine les 31 millions d'euros. De plus, l'impact cumulé de la mise en œuvre du règlement européen sur l'itinérance, en juin 2017, s'élève à 13,7 millions d'euros pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018.

En Belgique, la perte d'EBITDA sur les activités de convergence diminue, de 5,2 millions d'euros au troisième trimestre 2017 à 4,3 millions d'euros ce trimestre-ci, malgré la forte croissance de la base de clients. Cette amélioration s'explique par l'amélioration de notre efficacité opérationnelle, par une meilleure maîtrise des résiliations et par une baisse des prix facturés par les opérateurs (depuis le 1er août). Orange Belgium s'efforce encore et toujours d'identifier et de résoudre les différents facteurs à l'origine de la résiliation avant que celle-ci ne survienne. La récente décision prise à propos de l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle inclut une nette amélioration du modèle opérationnel. Cela devrait réduire encore le taux de résiliation de manière à atteindre les moyennes sectorielles d'ici quelques années.

Le total des charges d'exploitation s'élève à 236,6 millions d'euros pour le troisième trimestre et à 728,9 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 233,9 millions d'euros et 694,7 millions d'euros, respectivement, pour le

troisième trimestre et pour les neuf premiers mois de 2017. L'analyse des différentes charges d'exploitation appelle les commentaires suivants :

- Au troisième trimestre 2018, les coûts directs s'élèvent à 147,6 millions d'euros contre 147,4 millions d'euros pendant la même période de 2017. Au cours du trimestre, l'augmentation des frais de connectivité par câble et du coût des contenus est partiellement compensée par une baisse des coûts d'équipement clients et des commissions versées, du fait de l'acquisition de partenaires distributeurs en 2017. Sur les neuf premiers mois de 2018, les coûts directs atteignent 432,5 millions d'euros, contre 406 millions d'euros l'année précédente.
- Les charges salariales s'élèvent à 33,9 millions d'euros au troisième trimestre (+10,1% en glissement annuel) et à 105,5 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018 (+8,3% en glissement annuel), contre 30,8 et 97,4 millions d'euros, respectivement, l'an dernier. L'augmentation s'explique par l'intégration d'effectifs supplémentaires après l'acquisition de plusieurs partenaires de distribution l'an dernier.
- Les coûts indirects s'élèvent à 55,2 millions d'euros au troisième trimestre et à 190,9 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 55,7 et 191,3 millions d'euros, respectivement, pour les mêmes périodes un an auparavant, soit un recul de 1,0% et de 0,2%.

Les ajustements apportés à l'EBITDA s'élèvent à -0,9 million d'euros pour le troisième trimestre et -4,6 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018. Ils se rapportent exclusivement aux charges de restructuration relatives à l'évolution de l'effectif.

EBITDA présenté ajusté (en mio d'€)	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
EBITDA ajusté	208,7	226,2	-7,7%	81,4	79,7	2,2%
Ajustements	-4,6	11,8	Na	-0,9	11,2	Na
- dont autres coûts de restructuration	-4,6	11,7	Na	-0,9	11,2	Na
- dont autre résultat d'exploitation	0,0	0,1	Na	0,0	0,0	Na
EBITDA présenté	204,1	238,0	-14,2%	80,5	90,9	-11,4%

Résultat net

Le résultat net consolidé du groupe Orange Belgium s'élève à 19,8 millions d'euros pour le troisième trimestre et à 24,3 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 20,3 et 40,9 millions d'euros pour les mêmes périodes en 2017. Dès lors, le bénéfice par action atteint 0,33 euro au troisième trimestre et 0,41 euro pour les neuf premiers mois de 2018, contre 0,34 et 0,68 euro, respectivement, pour la même période de l'année précédente. L'augmentation des frais de restructuration enregistrée pendant la période est compensée par une baisse des charges d'impôt.

2.3 Tableau consolidé des flux de trésorerie

Le cash-flow organique (indicateur qui mesure le flux de trésorerie généré par l'activité, diminué des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et augmenté du produit des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles), ressort à 51,9 millions d'euros au troisième trimestre. Comparé aux 42,8 millions d'euros enregistrés en 2017, cette amélioration significative s'explique par l'amélioration du besoin de fonds de roulement.

Le cash-flow opérationnel, à savoir l'EBITDA ajusté diminué des investissements, s'élève à 48,3 millions d'euros au troisième trimestre, contre 42,2 millions d'euros l'année précédente.

Tableau consolidé des flux de trésorerie résumé (en mio d'€)	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
Flux net de trésorerie généré par l'activité	225,5	227,3	-0,8%	96,2	83,4	15,4%
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement	-138,2	-145,4	-5,0%	-47,4	-40,5	17,2%
<i>Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>-110,4</i>	<i>-114,6</i>	<i>-3,7%</i>	<i>-33,1</i>	<i>-37,4</i>	<i>-11,4%</i>
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-83,1	-120,1	-30,8%	-50,1	-42,4	18,1%
Variation nette des disponibilités et quasi-disponibilités	4,2	-38,2	Na	-1,3	0,4	Na
Disponibilités et quasi-disponibilités à la clôture	17,2	13,2	30,5%	17,2	13,2	30,5%

Flux net de trésorerie généré par l'activité

Le flux net de trésorerie généré par l'activité s'élève à 96,2 millions d'euros au troisième trimestre, contre 83,4 millions d'euros l'an dernier. L'augmentation s'explique essentiellement par la réduction du besoin en fonds de roulement.

Flux net de trésorerie affecté aux activités d'investissement

Le flux net de trésorerie affecté aux activités d'investissement s'élève à -47,4 millions d'euros au troisième trimestre, contre -40,5 millions d'euros pour la même période en 2017. Au troisième trimestre 2018, Orange Belgium affecte 33,1 millions d'euros à des investissements, dont 10,1 millions d'euros liés au câble. Les dépenses d'investissements réalisées au troisième trimestre de 2017 s'élevaient à 37,4 millions d'euros, dont 9,5 millions liés au câble.

Flux net de trésorerie lié aux activités de financement

La trésorerie nette affectée aux activités de financement s'établit à -50,1 millions d'euros au troisième trimestre 2018. Au cours du trimestre, Orange Belgium a remboursé une facilité de crédit à long terme de 20,0 millions d'euros et des découverts d'un montant de 29,3 millions d'euros.

2.4 État consolidé de la situation financière

L'état consolidé de la situation financière ressort à 1 452,6 millions d'euros au 30 septembre 2018, contre 1 498,1 millions d'euros fin 2017.

Situation financière consolidée résumée (en ms d'€)	9M 2018	2017	Variation
Ecart d'acquisition	67,0	66,4	0,6
Autres immobilisations incorporelles	286,3	304,0	-17,7
Immobilisations corporelles	767,3	809,9	-42,6
Total de l'actif	1.452,6	1.498,1	-45,5
Endettement financier net	254,0	288,3	-34,2
Total des capitaux propres	575,4	582,6	-7,2

À fin septembre 2018, la dette financière nette s'élève à 254,0 millions d'euros, contre 288,3 millions d'euros à la fin de 2017. À fin septembre 2018, le ratio dette financière nette/EBITDA présenté s'élève à 0,9x.

2.5 Activités d'Orange Belgium, par secteur d'activité

Le détail des activités du Groupe Orange Belgium se présente comme suit :

2.5.1. Activités en Belgique

Analyse opérationnelle

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Belgium S.A. (en milliers)	T3 2018	T3 2017	Variation
Indicateurs-clés de performance services convergents			
Base de clients convergents	155	82	89,4%
- Base de clients convergents B2C	140	75	86,8%
- Base de clients convergents B2B	15	7	117,2%
ARPO trimestriel (par mois, en €)			
- ARPO convergence B2C	76,7	72,8	5,5%
Indicateurs-clés de performance services mobiles			
Clients mobiles (hors MVNO)	4.040	3.790	6,6%
- Forfaits	3.463	3.182	8,8%
- M2M	1.055	895	17,9%
- Hors M2M	2.408	2.287	5,3%
- Prépayés	577	607	-5,0%
Clients mobiles (hors MVNO)	4.040	3.790	6,6%
- Convergents B2C	210	109	93,8%
- Mobiles uniquement et mobiles B2B	3.830	3.681	4,0%
- M2M	1.055	895	17,9%
- Hors M2M	2.197	2.179	0,9%
- dont mobiles convergents B2B	32	14	126,0%
- Prépayés	577	607	-5,0%
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	13	1.067	-98,8%
ARPO trimestriel (par mois, en €)			
ARPO mobile mixte uniquement	18,8	18,6	1,0%
- ARPO des abonnements mobiles	21,8	21,9	-0,6%
- ARPO mobile prépayé uniquement	7,5	7,2	3,2%
Indicateurs-clés de performance lignes fixes			
Nombre de lignes	121	142	-15,2%
Clients haut débit	160	94	71,5%
- Clients FTTx et câble	155	82	89,4%
- xDSL	5	12	-53,5%
- LTE pour fixe et autres	0	0	
Fonctionnalités Internet			
TV	155	82	89,4%

Activités convergentes

La base de clients convergents, qui ont souscrit une offre combinant au moins une connexion fixe à haut débit et un contrat mobile, est un indicateur commercial important pour Orange Belgium. La dynamique de croissance d'Orange Belgium dans le segment de la convergence se poursuit au troisième trimestre 2018 avec 19 000 ajouts nets, soit un total de 155 000 clients convergents, dont 140 000 clients B2C et 15 000 clients B2B. Cette bonne performance s'est effectuée sans recours à des offres promotionnelles. Le taux de résiliation dans le segment convergent a atteint son plus bas niveau depuis le lancement, grâce à des efforts ciblés de qualité sur l'ensemble du parcours client. Par comparaison à fin septembre 2017, la base de clients convergents augmente de 73 000 unités (+89,4% en un an).

La base de clients mobiles convergents B2C s'est étoffée de 31 000 clients au troisième trimestre 2018, portant le nombre de ses clients de ce segment à 210 000 (109 000 à la fin du troisième trimestre 2017). L'ARPO convergent B2C augmente à 76,7 euros, contre 73,7 euros au trimestre précédent. La base de clients mobiles convergents B2B, de son côté, progresse de 32 000 unités à la fin du troisième trimestre 2018.

Activités mobiles

Orange Belgium réalise une excellente performance dans le segment mobile au troisième trimestre 2018, avec un ajout net de 93 000 nouveaux clients mobiles, soit une augmentation de 250 000 clients par rapport au troisième trimestre en 2017. Hors M2M, la base de clients postpayés progresse de 53 000 unités au troisième trimestre 2018, ce qui traduit une accélération des ajouts nets par rapport à l'an dernier. La base de clients M2M augmente de 39 000 unités au trimestre

écoulé, pour s'établir à 1 million de cartes SIM connectées. Enfin, la base de clients prépayés se stabilise au troisième trimestre 2018.

L'ARPO mixte «mobile only», qui exclut tous les clients mobiles B2C ayant souscrit une offre de convergence, s'élève à 18,8 euros au troisième trimestre 2018, soit une augmentation de 1% en un an. La proportion de clients ayant souscrit un contrat mobile seul (hors M2M) continue de progresser par rapport à celle des clients prépayés, pour atteindre 85,7% à la fin du troisième trimestre 2018. L'ARPO des clients postpayés «mobile only» est supérieur à celui des clients prépayés, ce qui a un impact positif sur l'ARPO mixte « mobile only ».

On constate un recul marginal de l'ARPO des abonnements «mobile only» (hors M2M) passant de 21,9 euros au troisième trimestre de 2017 à 21,8 euros au troisième trimestre 2018. Ce léger tassement s'explique par le recul du chiffre d'affaires d'itinérance (hors forfait) résultant des offres généreuses voix et données intégrées aux plans mobiles d'Orange Belgium. Il est partiellement compensé par l'amélioration du chiffre d'affaires sur les nouveaux forfaits. Côté positif, l'ARPO prépayé continue de progresser, augmentant de 3,2% à 7,5 euros au troisième trimestre 2018.

Segment fixe

À la fin du troisième trimestre 2018, Orange Belgium totalise 121 000 lignes fixes, contre 121 000 à la fin du trimestre précédent et 142 000 à la fin du troisième trimestre 2017. La base de clients xDSL (qui correspond dans les grandes lignes à l'ancienne activité ADSL, qui n'est plus proposée) continue de diminuer. La base de clients VDSL, liée aux offres Shape & Fix pour les PME, progresse bien au troisième trimestre et pour les neuf premiers mois de 2018, quoique depuis un point de comparaison peu élevé.

Analyse financière

Chiffres-clés financiers d'Orange Belgium (en moi €)	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
Chiffre d'affaires	899,2	881,1	2,1%	304,7	298,3	2,1%
Chiffre d'affaires des services 'retail'	539,2	499,6	7,9%	188,7	171,6	10,0%
Chiffre d'affaires des services convergents	73,6	32,1	129,6%	28,7	13,5	112,3%
Chiffre d'affaires des services mobiles	437,5	438,4	-0,2%	150,5	148,6	1,3%
Chiffre d'affaires des services fixes	24,7	26,6	-7,2%	8,3	8,6	-3,3%
Chiffre d'affaires des services informatiques & Intégration	3,4	2,5	32,9%	1,1	0,8	32,1%
Vente d'équipement	74,3	70,6	5,1%	23,0	24,8	-7,5%
Chiffre d'affaires des services marché de gros	239,6	263,6	-9,1%	81,8	85,9	-4,8%
Autres revenus	46,1	47,2	-2,3%	11,3	15,9	-29,3%
EBITDA ajusté	205,3	223,4	-8,1%	79,8	78,8	1,2%
% du chiffre d'affaires	22,8%	25,4%		26,2%	26,4%	
EBITDA présenté	200,7	235,2	-14,7%	78,9	90,1	-12,5%
% du chiffre d'affaires	22,3%	26,7%		25,9%	30,2%	

Le chiffre d'affaires réalisé en Belgique s'élève à 304,7 millions d'euros au troisième trimestre, soit une augmentation de 2,1% en un an. Pour les neuf premiers mois de 2018, le chiffre d'affaires progresse de 2,1% en glissement annuel, à 899,2 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires des services «retail» (pour une définition, cf. le glossaire) s'affiche encore en accélération au troisième trimestre 2018, avec une croissance de 10,0% en un an. Il ressort en effet à 188,7 millions d'euros pour le troisième trimestre et à 539,2 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 171,6 millions d'euros et 499,6 millions d'euros, respectivement, il y a un an. Cette forte hausse s'explique par les éléments suivants :

- La hausse spectaculaire du chiffre d'affaires des services convergents se poursuit au troisième trimestre 2018 avec une augmentation de 112,3% en glissement annuel, soit une progression de 129,6% en glissement annuel pour les neuf premiers mois de 2018. Cette croissance résulte de l'accueil très favorable des clients à l'offre Love d'Orange Belgium, qui se traduit à la fois par une augmentation de la base de clients disposant du haut débit par câble et de la télévision numérique et par une hausse du nombre de clients mobiles convergents.
- Le chiffre d'affaires des services mobiles progresse de 1,3% à 150,5 millions d'euros au troisième trimestre, grâce à une augmentation des ajouts nets. Sur les neuf premiers mois de 2018, les services mobiles génèrent un chiffre d'affaires de 437,5 millions d'euros.
- Le chiffre d'affaires du fixe seul recule de 3,3% à 8,3 millions d'euros au troisième trimestre, et de 7,2% à 24,7 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018. Cela s'explique par un recul des traditionnelles offres fixes ADSL.

résidentielles, qui n'est pas encore entièrement compensé par les offres VDSL pour les petites et moyennes entreprises.

Les ventes d'équipements reculent de 7,5% à 23,0 millions d'euros au troisième trimestre, mais augmentent de 5,1% à 74,3 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018.

Le chiffre d'affaires facturé aux opérateurs (*wholesale*) s'élève à 81,8 millions d'euros au troisième trimestre et à 239,6 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, soit un recul de 4,8% et de 9,1% en un an. Ce recul s'explique presque entièrement par la baisse prévue du chiffre d'affaires MVNO : 10,1 millions d'euros au troisième trimestre et 32,8 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2018 contre 18,2 millions d'euros et 63,4 millions d'euros sur les mêmes périodes de 2017.

Les autres revenus qui comprennent, pour une large part, les ventes d'équipement aux intermédiaires et aux distributeurs, reculent de 29,3% au troisième trimestre et de 2,3% pour les neuf premiers mois de 2018.

Orange Belgium génère un EBITDA ajusté de 79,8 millions d'euros au troisième trimestre et de 205,3 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 78,8 millions d'euros et 223,4 millions d'euros pour les mêmes périodes en 2017.

La perte d'EBITDA de l'activité câble recule à 4,3 millions d'euros au troisième trimestre (contre une perte de 5,2 millions d'euros au troisième trimestre 2017) grâce à une plus grande efficacité de l'activité, un recul des résiliations et l'amélioration des conditions de vente facturées aux opérateurs. Sur ce dernier point, l'IBPT a réduit à 20,29 euros le prix d'accès facturé à Orange à compter du 1er août, posant les bases d'une considérable amélioration du modèle opérationnel. Pour les neuf premiers mois de 2018, l'activité câble génère une perte d'EBITDA de 15,1 millions d'euros, contre une perte de 14,9 millions d'euros au cours de la même période en 2017.

2.5.2. Activités au Luxembourg

Analyse opérationnelle

Chiffres-clés opérationnels d'Orange Luxembourg (en milliers)	T3 2018	T3 2017	Variation
Indicateurs-clés de performance services convergents			
Base de clients convergents	7	2	214,2%
- Base de clients convergents B2C	4	0	Na
- Base de clients convergents B2B	4	2	54,4%
Indicateurs-clés de performance services mobiles			
Clients mobiles (hors MVNO)	192	181	5,9%
- Forfait	180	171	5,4%
- M2M	69	69	0,4%
- Hors M2M	111	102	8,8%
- Prépayés	12	10	13,8%
Clients mobiles (hors MVNO)	192	181	5,9%
- Convergents B2C	4	0	Na
- Mobiles	188	181	3,8%
- M2M	69	69	0,4%
- Hors M2M	107	102	5,1%
- Prépayés	12	10	13,8%
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	2	2	4,3%
ARPO (Average Revenues Per Offer) trimestriel (par mois, en €)			
ARPO mobile mixte	27,4	27,5	-0,4%
- ARPO mobile forfaits	29,6	29,4	0,6%
- ARPO mobile prépayé	6,8	7,8	-12,9%
Indicateurs-clés de performance lignes fixes			
Nombre de lignes	2	1	262,3%
Clients haut débit	13	10	26,6%
- Clients FTTx et câble	7	0	Na
- xDSL	5	8	-31,8%
- LTE pour fixes et autres	0	2	-100,0%
Fonctionnalités Internet			
TV	4	4	16,5%

Après un deuxième trimestre stable, Orange Luxembourg réalise une solide performance commerciale au troisième trimestre 2018 dans tous ses segments de clientèle : convergents, mobiles et fixes. En base annuelle, la performance réalisée reste relativement forte. Orange Luxembourg continue de mettre l'accent sur la réduction de son taux de résiliation. L'entrée en vigueur de la réglementation européenne sur l'itinérance continue de peser sensiblement sur les ARPO. Le trafic d'itinérance, facturé hors forfait jusque-là, fait maintenant partie intégrante du forfait national, et est donc tarifé en conséquence. Par ailleurs, le marché reste compétitif du fait de fortes pressions sur les prix, particulièrement par le lancement de nouveaux appareils haut de gamme.

Analyse financière

Chiffres-clés financiers d'Orange Luxembourg (en mio d'€)	9M 2018	9M 2017	Variation	T3 2018	T3 2017	Variation
Chiffre d'affaires	47,9	47,5	0,8%	15,9	17,2	-7,4%
Chiffre d'affaires des services 'retail'	29,9	27,9	7,0%	10,4	9,3	12,2%
Chiffre d'affaires des services convergents	0,0	0,0		0,0	0,0	
Chiffre d'affaires des services mobiles	24,3	23,8	2,3%	8,3	7,8	6,1%
Chiffre d'affaires des services fixes	5,6	4,2	34,2%	2,1	1,5	44,6%
Chiffre d'affaires des services informatiques & Intégration	0,0	0,0		0,0	0,0	
Vente d'équipement	10,7	10,9	-2,0%	3,4	4,1	-18,2%
Chiffre d'affaires des services marché de gros	6,9	6,9	0,9%	2,1	3,0	-29,5%
Autres revenus	0,4	1,8	-76,2%	0,0	0,8	-100,0%
EBITDA ajusté	3,5	2,8	25,4%	1,6	0,8	103,3%
<i>EBITDA ajusté / Chiffre d'affaires</i>	<i>7,3%</i>	<i>5,8%</i>		<i>10,4%</i>	<i>1,7%</i>	
EBITDA présenté	3,4	2,7	25,8%	1,6	0,8	109,0%
<i>EBITDA présenté / Chiffre d'affaires</i>	<i>7,2%</i>	<i>5,8%</i>		<i>10,1%</i>	<i>1,6%</i>	

Après un deuxième trimestre stable, le chiffre d'affaires d'Orange Luxembourg pour le troisième trimestre 2018 recule de 7,4% à 15,9 millions, essentiellement sous l'effet d'un recul des ventes d'équipements. Au troisième trimestre, le chiffre d'affaires des services «*retail*» d'Orange Luxembourg est très satisfaisant, avec une hausse de 12,2% en un an, ce qui constitue une bonne accélération, conforme à la demande de sa base de clients. Le chiffre d'affaires «*mobile only*» est en progression grâce à la croissance de la base d'abonnés et de l'ARPO. Le chiffre d'affaires «*lignes fixes*» augmente considérablement grâce au succès des offres Love.

L'EBITDA ajusté s'élève à 1,6 million d'euros au troisième trimestre et à 3,5 millions d'euros pour les neuf premiers mois de 2018, contre 0,8 million d'euros et 2,8 millions d'euros pour les périodes comparables de 2017. Cette augmentation s'explique par une reprise sur provisions pour créances douteuses.

2. Risques financiers et gestion des risques

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

3. Faits marquants survenus après la fin du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2018

Aucun autre événement significatif n'est survenu après la fin du deuxième trimestre et du premier semestre 2018.

4. Perspectives

Orange Belgium confirme ses prévisions financières pour 2018, visant une légère augmentation du chiffre d'affaires et un EBITDA ajusté compris entre 275 et 295 millions d'euros. Ces chiffres prennent en considération le fait que la performance financière de 2018 sera pénalisée par deux éléments : i) la perte d'environ 30 millions d'euros de chiffre d'affaires MVNO et ii) l'impact négatif, sur le chiffre d'affaires brut et sur l'EBITDA, du règlement européen sur l'itinérance, à savoir 26 et 17 millions d'euros respectivement. Cet objectif d'EBITDA ajusté souligne que le groupe Orange Belgium s'attend à faire progresser sensiblement son activité «*retail*» en monétisant son réseau mobile et en poursuivant ses efforts incessants d'efficacité opérationnelle. Le groupe Orange Belgium prévoit en outre pour 2018 une stabilité des investissements (hors activité câble) par rapport à 2017.

5. Calendrier financier

24-oct-18	Résultats financiers T3 2018 (7h00) – Communiqué de presse
24-oct-18	Résultats financiers T3 2018 (10h00) – Conférence téléphonique
14-Jan-19	Début de la période de blackout
13-Fév-19	Résultats financiers T4 2018 (7h00) – Communiqué de presse
13-Fév-19	Résultats financiers T4 2018 (10h00) – Conférence téléphonique / webcast

Calendrier provisoire encore sujet à modifications éventuelles.

6. Conférence téléphonique

Date :	24 octobre 2018
Heure :	10h00 (CET), 09h00 (UK), 04h00 (US/NY)
Conférence téléphonique :	https://corporate.orange.be/fr/informations-financi%C3%A8res/r%C3%A9sultats-financiers

Veillez à vous connecter 10 minutes avant le début de la conférence téléphonique.

7. Actions

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

	9M 2018	9M 2017	T3 2018	T3 2017
Transactions				
Cours de clôture moyen (€)	15,4	20,4	13,7	20,1
Volume quotidien moyen	64.209	57.593	51.720	41.594
Valeur quotidienne moyenne (€)	988.298	1.176.919	706.293	836.436
Actions et capitalisation				
Nombre total d'actions (en ms)	60,01	60,01	60,01	60,01
Actions propres	238,00	112,25	238,00	112,25
Cours de clôture (€)	13,4	19,6	13,4	19,6
Capitalisation boursière (en ms d'€)	801,79	1.173,88	801,79	1.173,88

8. Résultats trimestriels

Groupe Orange Belgium	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017	T3 2017
KPI Convergent					
Base de clients convergents	162	143	128	108	84
- Base de clients convergents B2C	144	127	114	97	75
- Base de clients convergents B2B	19	16	14	11	9
KPI mobile					
Clients mobile (hors MVNO)	4.232	4.139	4.050	4.038	3.971
- Forfaits	3.643	3.553	3.458	3.438	3.353
- M2M	1.125	1.087	1.019	1.015	964
- Hors M2M	2.519	2.466	2.439	2.423	2.389
- Prépayés	589	586	592	600	618
Clients mobiles (hors MVNO)	4.232	4.139	4.050	4.038	3.971
- Convergent B2C	214	184	167	141	109
- Mobile	4.018	3.956	3.884	3.897	3.863
- M2M	1.125	1.087	1.019	1.015	964
- Hors M2M	2.305	2.282	2.272	2.282	2.281
- Prépayés	589	586	592	600	618
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	13	27	210	525	1.069
KPI lignes fixes					
Nombre de lignes	122	123	127	136	143
Clients haut débit	173	153	139	120	103
- Clients FTTx et câble	162	143	128	108	82
- xDSL	11	11	11	12	19
- LTE pour fixes et autres	0	0	0	0	2
Fonctionnalités Internet					
TV	159	140	126	107	85

Orange Belgium (en milliers)	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017	T3 2017
Indicateurs clé de performance Convergent					
Parc clients convergents	155	136	122	103	82
- Parc clients convergents B2C	140	123	110	94	75
- Parc clients convergents B2B	15	13	11	9	7
ARPO (Average Revenues Per Offer) trimestriel (par mois, en €)					
- ARPO convergent B2C	76,7	73,7	71,9	70,5	72,8
Indicateurs clé de performance mobile					
Clients mobile (hors MVNO)	4.040	3.947	3.857	3.855	3.790
- Forfaits	3.463	3.372	3.275	3.265	3.182
- M2M	1.055	1.017	946	950	895
- Hors M2M	2.408	2.355	2.329	2.315	2.287
- Prépayés	577	575	582	589	607
Clients mobiles (hors MVNO)	4.040	3.947	3.857	3.855	3.790
- Convergent B2C	210	180	163	137	109
- Mobile	3.830	3.767	3.694	3.717	3.681
- M2M	1.055	1.017	946	950	895
- Hors M2M	2.197	2.175	2.166	2.178	2.179
- dont clients convergents mobiles B2B	32	27	24	19	14
- Prépayés	577	575	582	589	607
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	13	25	208	522	1.067
ARPO trimestriel (par mois, en €)					
ARPO mobile mixte	18,8	18,4	18,1	18,2	18,6
- ARPO mobile forfaits	21,8	21,3	21,1	21,2	21,9
- ARPO mobile prépayé	7,5	7,4	7	7,7	7,2
Indicateurs clé de performance lignes fixes					
Nombre de lignes	121	121	125	134	142
Clients haut débit	160	141	127	109	94
- Clients FTTx et câble	155	136	122	103	82
- xDSL	5	5	5	6	12
- LTE pour fixes et autres	0	0	0	0	0
Fonctionnalités Internet					
TV	155	136	122	103	82

Orange Luxembourg (en milliers)	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017	T3 2017
Indicateurs clé de performance Convergent					
Parc clients convergents	7	7	6	5	2
- Parc clients convergents B2C	4	4	4	4	0
- Parc clients convergents B2B	4	3	3	2	2
Indicateurs clé de performance mobile					
Clients mobiles (hors MVNO)	192	193	194	183	181
- Forfaits	180	181	183	173	171
- M2M	69	71	73	65	69
- Hors M2M	111	111	110	108	102
- Prépayés	12	11	11	11	10
Clients mobiles (hors MVNO)	192	193	194	183	181
- Convergent B2C	4	4	4	4	0
- Mobile	188	189	190	180	181
- M2M	69	71	73	65	69
- Hors M2M	107	107	106	104	102
- Prépayés	12	11	11	11	10
Clients MVNO (Mobile Virtual Network Operator)	2	2	2	2	2
ARPO trimestriel (par mois, en €s)					
ARPO mixte mobile	27,4	27,6	26,2	27	27,5
- ARPO mobile forfaits	29,6	29,9	28,2	29,1	29,4
- ARPO mobile prépayé	6,8	6,3	6,2	6,7	7,8
Indicateurs clé de performance lignes fixes					
Nombre de lignes	2	2	2	2	1
Clients haut débit	13	12	12	12	10
- Clients FTTx et câble	7	7	6	5	0
- xDSL	5	6	6	6	8
- LTE pour fixes et autres	0	0	0	0	2
Fonctionnalités Internet					
TV	4	4	4	4	4

9. Glossaire

KPI financiers

revenus

Chiffre d'affaires par offre	Propose une ventilation du chiffre d'affaires du Groupe entre les services convergents, les services mobiles, les services fixes, les services d'intégration et des technologies de l'information, les ventes en gros, les ventes d'équipements et autres revenus.
Chiffre d'affaires des services 'retail'	Regroupement des revenus provenant des services convergents, des services mobiles, des services fixes, des services d'intégration et des technologies de l'information.
Services convergents	Chiffre d'affaires provenant 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 (LTE) avec verrouillage de cellule) et un contrat de téléphonie mobile (à l'exclusion des MVNO). Le chiffre d'affaires des services convergents n'inclut pas les revenus d'itinérance des visiteurs et entrants.
services mobiles	Le chiffre d'affaires issu des offres mobiles (hors offres convergentes B2C et vente d'équipement) et de la connectivité M2M, hors revenus d'itinérance des visiteurs et des entrants.
services fixes	Le chiffre d'affaires des offres fixes (hors offres convergentes B2C et vente d'équipements) incluant (i) l'accès à la large bande sur réseau fixe, (ii) l'accès à la bande étroite sur réseau fixe et (iii) l'infrastructure de données, les réseaux gérés et les appels téléphoniques entrants aux centres de relation avec la clientèle.
services d'intégration et des technologies de l'information	Les revenus des services de collaboration (conseil, intégration, messagerie, gestion de projets), des services d'application (gestion de la relation client et applications d'infrastructure), des services d'hébergement, des services de cloud, des services de sécurité, des services M2M et de vidéo-conférence. Cela comprend également les ventes d'équipement associées à la prestation de ces services.
marché de gros (Wholesale)	Les revenus générés par les opérateurs tiers pour (i) les services mobiles : les revenus entrants, le roaming des visiteurs, l'interconnexion mobile domestique et MVNO, et pour (ii) les services « carriers » fixes.
Vente d'équipement	Les revenus de toutes les ventes d'équipement fixe et mobile, à l'exclusion des (i) ventes d'équipement associées avec la prestation de services d'intégration et des technologies de l'information, et les (ii) ventes d'équipement aux négociants et courtiers.
autres revenus	Ils comprennent (i) les ventes d'équipement aux courtiers et aux négociants, (ii) les revenus des services de portail et de publicité en ligne, (iii) les activités transversales, et (iv) les autres revenus divers.

éléments du compte de résultat

EBITDA présenté / EBITDA ajusté	L'EBITDA présenté correspond au résultat d'exploitation avant dotation aux amortissements, avant effets liés aux prises de contrôle, avant reprise des réserves de conversion cumulées des entités liquidées, avant perte de valeur des écarts d'acquisition et des immobilisations, et avant résultat des entités mises en équivalence. L'EBITDA ajusté (auparavant EBITDA retraité) correspond à l'EBITDA présenté ajusté des effets des principaux litiges, des charges spécifiques de personnel, de la revue du portefeuille de titres et d'activités, des coûts de restructuration et, le cas échéant, d'autres éléments spécifiques.
---------------------------------	---

éléments de flux de trésorerie

Cash-flow opérationnel	EBITDA ajusté moins le CAPEX.
CAPEX	Investissements corporels et incorporels hors licences de télécommunication et hors investissements financés par location-financement.
licences de télécommunication décaissées	Décaissements liés aux acquisitions des licences et des spectres de fréquences.
variation du BFR	Correspond à la variation des stocks nets, plus la variation des créances clients bruts, plus la variation des dettes de fournisseurs, plus la variation des autres éléments du BFR.
Autres éléments opérationnels	Principalement compensée par les éléments non monétaires inclus dans l'EBITDA ajusté, les éléments non inclus dans l'EBITDA ajusté, mais inclus dans le flux net de trésorerie généré par l'activité et la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations.
Variation de la dette nette	Variation du niveau de la dette nette.

endettement financier net

endettement financier net	L'endettement financier net tel que défini et utilisé par Orange ne prend pas en compte les activités d'Orange Bank, pour lesquelles ce concept n'est pas pertinent. Il comprend (a) les passifs financiers hors dettes d'exploitation (convertis au taux de clôture de fin d'année) y compris les instruments dérivés (actifs et passifs), déduction faite (b) des liquidités versées, des disponibilités, des quasi-disponibilités et des placements à la juste valeur. Les instruments financiers qualifiés de couverture de flux de trésorerie et de couverture d'investissements nets, inclus dans l'endettement financier net, sont constitués pour couvrir, entre autres, des éléments qui ne le sont pas (flux de trésorerie futurs, actifs nets en devises étrangères). Les effets des couvertures de ces éléments sont comptabilisés en capitaux propres. En conséquence, les "éléments de capitaux propres relatifs aux instruments de couvertures en vie" sont ajoutés à l'endettement financier brut pour neutraliser cette différence temporelle.
---------------------------	---

KPI opérationnels

Convergence

Base de clients convergents B2C	Le nombre de clients B2C titulaires d'une offre combinant au moins un accès haut débit (xDSL, FTTx, câble ou fixe-4G (fLTE) avec verrouillage de cellule) et un contrat de téléphonie mobile (à l'exclusion des MVNO).
ARPO convergence B2C	Le revenu trimestriel moyen par offre (ARPO) des services convergents est calculé en divisant (a) les revenus 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 au début et à la fin du mois. L'ARPO convergent est le chiffre d'affaires mensuel par offre convergente.
mobile	
base clients mobile (hors MVNO)	Nombre de clients détenteurs d'une carte SIM active, y compris (i) M2M et (ii) les entreprises et internet partout (hors MVNO). Depuis le premier trimestre 2018, les clients des entités comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ne sont plus comptabilisés dans les bases clients. Les données de 2016 et 2017 ont été retraitées en conséquence.
abonnement	Client avec lequel Orange a un accord contractuel formel dont les frais d'accès et les utilisations additionnelles des services voix et données sont facturés mensuellement.
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 mobile	Nombre de lignes mobiles des clients convergents B2C
clients mobile	Nombre de clients mobile (voir la définition de ce terme) à l'exclusion des clients convergents mobile (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 revenu trimestriel moyen par offre (ARPO) des services mobiles est calculé en divisant (a) le chiffre d'affaires des services mobile seul facturés aux clients, générés au cours des trois derniers mois, par (b) la moyenne pondérée du nombre de clients mobile seul (hors clients M2M) sur 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 seul est exprimé en chiffre d'affaires mensuel par client.

Fixe

nombre de lignes (cuivre + FTTH)	Nombre de lignes fixes opérées par ORANGE. Depuis le premier trimestre 2018, les clients des entités comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ne sont plus comptabilisés dans les bases clients. Les données de 2016 et 2017 ont été retraitées en conséquence.
clients convergents B2C haut débit	Le nombre de clients B2C titulaires d'une offre combinant au moins un accès haut débit (xDSL, FTTx, câble ou fixe-4G (fLTE) avec verrouillage de cellule) et un contrat de téléphonie mobile (à l'exclusion des MVNO).
clients fixes haut débit	Nombre de clients fixes haut débit à l'exclusion des clients convergents haut débit (voir la définition de ce terme).
ARPO haut débit fixe (trimestriel)	Le chiffre d'affaires trimestriel moyen par offre (ARPO) des services haut débit fixe seul (xDSL, FTTH, fixe-4G (fLTE), satellite et Wimax) est calculé en divisant : a) le chiffre d'affaires des services haut débit fixe seul des consommateurs au cours des trois derniers mois, par b) la moyenne pondérée du nombre d'accès sur 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 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%).

Arrondissement

En raison de l'arrondissement, les chiffres présentés peuvent ne pas correspondre exactement aux totaux fournis et les pourcentages peuvent ne pas refléter précisément les chiffres absolus.

Traduction

Ce texte a été écrit en anglais. Si une différence est trouvée dans les textes, ou s'il y a divergence d'opinion sur leur interprétation, alors le texte anglais prévaudra.

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, nous fournissons des services de télécommunications mobiles, d'internet et de télévision aux particuliers, ainsi que des services mobiles et fixes innovants aux entreprises. Notre 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 et l'un des leaders mondiaux des services de télécommunications aux entreprises.

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

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

Relations investisseurs :

Ana Castaño Lopez – ir@orange.be - +32(0)4 78 46 95 31

Contact presse :

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

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

press@orange.be