

Communiqué de presse

Embargo jusqu'au mercredi 07.02.07, 7h00



Grand succès commercial et financier en 2006

Chiffres-clés	2006	2005	Variation
Total clients actifs ⁽¹⁾ (téléphonie mobile)	3.139.224	2.912.806	+7,8 %
Chiffre d'affaires consolidé (Mio €)	1.546,8	1.451,1	+6,6 %
Chiffre d'affaires de la téléphonie (Mio €)	1.496,1	1.404,3	+6,5 %
ARPU ⁽²⁾ (€/mois)	38,75	38,02	+1,9 %
EBITDA (Mio €)	614,6	575,1	+6,9 %
Bénéfice net consolidé (Mio €)	299,5	270,3	+10,8 %
Bénéfice de base par action ordinaire (€)	4,73	4,28	+10,5 %
Investissements nets (Mio €)	165,2	198,6	-16,8 %

Bruxelles, le 7 février 2007 – Mobistar (Euronext Bruxelles: MOBB) communique ce jour ses résultats pour l'exercice 2006. Malgré la concurrence accrue, Mobistar présente un franc résultat commercial. Au 31 décembre 2006, Mobistar totalisait 3.139.224 clients actifs¹, ce qui représente 226.418 clients de plus par rapport à fin 2005 ou une croissance nette de 7,8 %. Cette croissance nette résulte principalement de l'augmentation du nombre d'abonnés, dont la part dans la base clients a poursuivi sa progression pour atteindre 51,4 %. Cette progression a permis à Mobistar d'augmenter de 1,9 % le revenu mensuel moyen par client (ARPU²) qui s'élève à 38,75 euros. Grâce à la forte croissance du nombre de clients et à la progression de l'ARPU, le chiffre d'affaires consolidé a enregistré une hausse de 6,6 % pour atteindre 1.546,8 millions d'euros. Les efforts entrepris pour rationaliser l'ensemble des coûts et optimiser l'organisation, ont permis à Mobistar d'améliorer sensiblement l'EBITDA, qui atteint 614,6 millions d'euros, soit une croissance de 6,9 %. Le bénéfice net a enregistré une progression de 10,8 % pour s'établir à 299,5 millions d'euros ou 4,73 euros par action. Le Conseil d'Administration proposera le paiement d'un montant de 4,50 euros par action constitué de 2,70 euros à titre de dividende ordinaire et de 1,80 euro à titre de dividende extraordinaire.

Grand succès commercial grâce à une approche davantage centrée sur le client, des produits innovants et des partenariats convaincants

Mobistar a entamé l'année 2006 en lançant une série de nouveaux produits qui répondaient parfaitement aux besoins du consommateur. Dans un marché particulièrement concurrentiel, où le taux de pénétration du marché de la téléphonie mobile atteint déjà 89 %, Mobistar est parvenu à convaincre 226.418 nouveaux clients nets grâce à ses produits innovants.

⁽¹⁾ Le nombre de clients actifs n'inclut ni les cartes 'machine-to-machine', ni les cartes MVNO. La base client, comprenant les cartes MVNO, s'établit à 3.152.455 clients.

⁽²⁾ Average Revenue per User, revenu mensuel moyen par client (moyenne lissée des 12 mois précédents).



Le succès probant de produits tels que BestDeal et Tempo Music sur le marché résidentiel, et le dynamisme commercial accru sur le marché professionnel expliquent cette forte croissance de la base clients.

Nombreux furent les nouveaux clients à choisir BestDeal, un abonnement pour 5 euros qu'ils peuvent résilier à tout moment. BestDeal allie la liberté d'une carte prépayée à prix avantageux et le confort d'un abonnement. Ce sont principalement ces deux raisons qui ont convaincu de nombreux clients prepaid de passer à l'abonnement BestDeal. Dans le segment des cartes prépayées, Tempo Music, qui privilégie l'accès à la musique et offre à chaque recharge 300 SMS gratuits, a rencontré un vif succès auprès des jeunes.

Mobistar s'est également distingué sur le marché professionnel au cours de l'année écoulée. Dans le segment corporate, Mobistar a conclu une série de nouveaux contrats importants. Le segment des PME et des indépendants, quant à lui, a vu croître sa part de marché grâce au succès de Mobistar Professional, un nouveau produit qui correspond parfaitement aux besoins de ce segment.

Outre le lancement de plans tarifaires innovants, Mobistar a conclu avec succès une série de partenariats. Mobistar a annoncé en février 2006 son accord de MVNO (Mobile Virtual Network Operator) avec Telenet. Cet accord MVNO permettra aux deux parties d'étendre leur offre commerciale : des hotspots WiFi pour Mobistar et la téléphonie mobile pour l'offre de Telenet. Fin 2006, l'activité MVNO de Mobistar comptait plus de 10.000 cartes mobiles. Le partenariat conclu entre Universal Music Mobile et Mobistar a réuni le monde de la téléphonie mobile et celui de la musique. Tempo Music est né de cette fructueuse collaboration. Le partenariat avec Delhaize, une initiative marketing conjointe qui a donné naissance à Mobile Plus, a permis à Mobistar d'étendre davantage encore son offre et de renforcer sa position dans la grande distribution. Mobistar a renforcé sa collaboration avec Euphony, un revendeur de téléphonie mobile, et a développé avec lui un nouveau plan tarifaire : Eulike-it.

Evolution de la base clients: la part des clients postpaid dépasse le cap des 50 %

A la fin de l'exercice 2006, Mobistar comptait 3.139.224 clients actifs, soit 226.418 clients de plus par rapport aux 2.912.806 clients fin 2005, ce qui représente une croissance de 7,8 %.

L'exercice 2006 a été marqué par une forte augmentation du nombre d'abonnés, grâce à laquelle la proportion prepaid-postpaid dans la base clients s'est encore améliorée. Le nombre de clients postpaid s'est accru de 341.881 nouveaux clients, ce qui représente une augmentation de 26,9 % par rapport à 2005. C'est ainsi que la part des clients postpaid dans la base clients a atteint 51,4 %, alors qu'elle n'était que de 43,6 % fin 2005.

Mobistar comptait à la fin de l'année 22.545 clients ADSL, dont 8.778 nouveaux clients au cours du dernier trimestre. Cette tendance est liée à la promotion ADSL dans le cadre des 10 ans de Mobistar (un an d'ADSL à moitié prix). La plupart des clients ont choisi ADSL Connect, l'internet sans frais d'abonnement pour une ligne fixe auprès de l'opérateur historique. D'autre part, des études montrent que les clients ADSL Mobistar sont satisfaits de l'offre et du service client.

Croissance continue du revenu mensuel moyen par client (ARPU)

Malgré la forte pression sur les prix, une concurrence accrue entre les opérateurs et la diminution des tarifs de terminaison mobile (MTR) en novembre dernier, le revenu mensuel moyen par client (ARPU – average revenue per user) a augmenté de 1,9 % en 2006, passant de 38,02 euros fin 2005 à 38,75 euros un an plus tard. Cette croissance s'explique principalement par l'augmentation du nombre de clients postpaid dans la base clients et par une utilisation accrue des services. En 2006, l'utilisation moyenne par client (minutes/SMS) a enregistré une hausse de 16,8 %⁽³⁾ par rapport à l'année précédente, pour atteindre 219,2 minutes/SMS par mois en 2006, contre 188 en 2005.



La diminution enregistrée dans la base clients prepaid n'a pas eu d'effet sur l'ARPU qui est resté stable à 17,50 euros, grâce au succès d'une série d'offres prepaid innovantes, qui proposent au client des avantages supplémentaires pour toute recharge régulière (Tempo Music, Tempo Essential).

Le profil des 341.881 nouveaux clients postpaid, dont une partie provient de la base prepaid, et la forte pression sur les prix dans le segment business ont détérioré l'ARPU postpaid qui passe de 62,66 euros fin 2005 à 57,53 euros au 31 décembre 2006.

⁽³⁾ Comprend le trafic entrant et sortant tant pour les minutes voix que les SMS.

Croissance du chiffre d'affaires de la téléphonie

Le chiffre d'affaires de la téléphonie a enregistré une croissance de 6,5 % pour atteindre un total de 1.496,1 millions d'euros au 31 décembre 2006, contre 1.404,3 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent.

L'activité mobile a connu une progression encore plus forte. Les revenus ont augmenté de 7,4 %, ce qui représente un chiffre d'affaires de 1.411,6 millions d'euros, contre 1.314,1 millions d'euros réalisés l'année précédente.

Le chiffre d'affaires de l'activité fixe est passé de 90,2 millions d'euros fin 2005 à 84,5 millions d'euros au 31 décembre 2006. Cette baisse est surtout liée aux faibles revenus du "fixed voice reselling" ou revente de voix fixe.

Le chiffre d'affaires consolidé, qui inclut la vente de téléphones mobiles, s'est élevé à 1.546,8 millions d'euros pour l'exercice 2006, ce qui représente une progression de 6,6 % par rapport aux 1.451,1 millions d'euros réalisés en 2005.

Evolution de la rentabilité

Mobistar est parvenu à traduire la progression du chiffre d'affaires en une rentabilité croissante. En 2006, Mobistar a enregistré une augmentation de 6,9 % de l'EBITDA consolidé (Earnings Before Interest, Taxation, Depreciation and Amortisation – résultat avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements). Il s'élevait à 614,6 millions d'euros fin 2006 contre 575,1 millions d'euros réalisés en 2005. La forte croissance des revenus et la maîtrise efficace des coûts dans tous les domaines de l'entreprise ont contribué à cette progression. C'est ainsi que Mobistar a enregistré au 31 décembre 2006 une marge d'EBITDA stable de 41,1 % du chiffre d'affaires de la téléphonie, contre 41,0 % l'année précédente.

L'EBITDA de l'activité mobile s'élevait en 2006 à 620,9 millions d'euros contre 570,8 millions d'euros un an auparavant, soit une marge de 44,0 % contre 43,4 % en 2005.

Les frais de lancement de l'ADSL ont eu un impact négatif sur l'EBITDA des activités de téléphonie fixe. Celui-ci s'est élevé à -6,3 millions d'euros au 31 décembre 2006, contre 4,3 millions d'euros fin 2005, ce qui correspond à une marge de -7,5 % du chiffre d'affaires de l'activité concernée, contre 4,8 % un an auparavant. La marge brute⁽⁴⁾ de l'activité fixe s'est élevée en 2006 à 20,5 millions d'euros, soit 24,3 % du chiffre d'affaires de la téléphonie fixe.

Grâce à une maîtrise efficace des coûts, le bénéfice net a enregistré une croissance plus forte que le chiffre d'affaires. En 2006, le bénéfice net s'est établi à 299,5 millions d'euros, soit une augmentation de 10,8 % par rapport aux 270,3 millions d'euros un an auparavant. Ceci représente un bénéfice de base par action ordinaire de 4,73 euros contre 4,28 euros en 2005.

⁽⁴⁾ Chiffre d'affaires total - coûts d'interconnection - coûts d'acquisition des produits et services vendus



Investissements: optimisation du réseau 2G et déploiement du 3G grâce à la technologie HSDPA

En 2006 Mobistar revient à un niveau d'investissement normal, s'élevant à 165,2 millions d'euros, ou 10,7 % du chiffre d'affaires. Les principaux investissements concernent l'optimisation de la qualité et de la couverture du réseau GSM ainsi que la poursuite du déploiement du réseau 3G qui a immédiatement été équipé de la technologie HSDPA. Fin 2006, Mobistar a dépassé les prescriptions de la licence 3G imposant une couverture de 40 %. Le réseau 3G/HSDPA couvre en effet 45 % de la population belge.

Afin de mieux contrôler la distribution et d'optimiser les coûts d'acquisition, Mobistar a poursuivi ses investissements dans le développement de son canal de distribution qui, fin 2006, comportait 12 Mobistar Center détenus en propre. Mobistar a également investi dans le 'relooking' de 70 Mobistar Center répartis sur tout le territoire belge.

Tendances

En 2007 Mobistar continuera à faire évoluer son offre de produits et services simples et innovants, de manière à répondre toujours mieux aux besoins du client. Mobistar entend ainsi affirmer toujours plus son caractère hautement commercial et innovant. C'est dans ce cadre que s'inscrit le nouveau look & feel de sa marque, initié dès le début de l'année.

D'autre part, l'opérateur souhaite renforcer la maîtrise de ses coûts. Il a été décidé au Conseil d'Administration du 6 février d'externaliser une partie des activités réseau à Ericsson dans le courant de l'année 2007. Une convention collective de travail, garantissant les conditions des employés transférés, a été conclue avec les partenaires sociaux. De nouvelles mesures seront également prises pour augmenter la productivité dans tous les domaines d'activité de l'entreprise.

Dans une situation de marché difficile avec des conditions d'accès défavorables, Mobistar entend maintenir une offre ADSL de qualité pour ses clients. Diverses initiatives sont envisagées afin d'améliorer sensiblement la rentabilité de cette activité en 2007.

La progression de Mobistar sur le marché belge, constatée en 2006, va se confirmer en 2007 dans tous les secteurs d'activité (résidentiel et business). Mobistar devrait encore améliorer sa part de marché, principalement en valeur, compte tenu de sa performance dans le domaine des abonnés. Cependant, les très importantes baisses des tarifs de terminaison mobile imposées par le régulateur (-36 % en 6 mois) ainsi que la réduction progressive des prix de roaming, vont pénaliser l'évolution du chiffre d'affaires et du résultat. Dans ce contexte, tout en progressant de manière évidente sur son marché, Mobistar reste prudent et prévoit pour 2007 un chiffre d'affaires et un bénéfice net inférieurs de 2 à 4 % par rapport à 2006.

Rémunération des actionnaires

Le Conseil d'Administration proposera, lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires du 2 mai 2007, le paiement d'un dividende de 4,50 euros par action, équivalant à un montant total de 285 millions d'euros. Ce paiement sera constitué de 2,70 euros à titre de dividende ordinaire et de 1,80 euro à titre de dividende extraordinaire, et effectué respectivement en date du 9 mai et du 6 juin 2007.



Rapport du commissaire

Le commissaire a confirmé que ses travaux de révision des comptes consolidés sont terminés quant au fond et n'ont pas révélé de correction significative qui devrait être apportée aux données comptables reprises dans le communiqué.

*Bruxelles, le 5 février 2007
Ernst & Young Reviseurs d'Entreprises S.C.C. (B160)
représentée par Herman Van den Abeele
Commissaire*

Annexe: Tableaux des chiffres-clés en euros.

Mobistar (EURONEXT BRUXELLES: MOBB), est l'un des principaux acteurs du monde des télécommunications en Belgique, actif en téléphonie mobile, en téléphonie fixe, en ADSL et sur d'autres marchés à fort potentiel de croissance (transmission de données, etc). Mobistar fait partie du groupe Orange, qui regroupe l'essentiel des activités mobiles de France Télécom. Mobistar, qui est cotée à la Bourse de Bruxelles, comptait au 31 décembre 2006 un total de 3.139.224 clients actifs en téléphonie mobile.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter:

Patti Verdoodt – service presse: +32 (0)495 55 96 26 – e-mail: press@mail.mobistar.be

Investor relations: +32 (0)2 745 78 51 – e-mail: ir@mail.mobistar.be



Tableaux des chiffres-clés en euros

Consolidated Income Statement - IFRS

(Mio €)

Revenue

Service revenue

Handsets sales

Total turnover

Other operating revenue

Total revenue

Operating expenses

Interconnection costs

Costs of equipment and goods sold

Services and other goods

Employee benefits expenses

Depreciation, amortisation and impairment

Other operating charges

Total operating expenses

EBITDA (result of operating activities before depreciation and amortisation)

EBITDA margin in % of service revenue

EBIT (result of operating activities)

Net finance costs

Result of operating activities after net finance costs

Tax expense

Profit from continuing operations and of the period

Profit attributable to equity holders of the parent

Basic earnings per share (in €)

Weighted average number of ordinary shares

Diluted earnings per share (in €)

Diluted weighted average number of ordinary shares

Mobistar Group		
2006	2005	Variation (%)
1,496.1	1,404.3	6.5%
50.7	46.8	8.3%
1,546.8	1,451.1	6.6%
27.8	28.8	-3.5%
1,574.6	1,479.9	6.4%
347.9	332.0	4.8%
155.8	142.7	9.2%
305.0	289.6	5.3%
135.8	130.9	3.7%
173.8	172.0	1.0%
15.5	9.6	61.5%
1,133.8	1,076.8	5.3%
614.6	575.1	6.9%
41.1%	41.0%	-
440.8	403.1	9.4%
0.8	-8.3	109.6%
441.6	394.8	11.9%
-142.1	-124.5	14.1%
299.5	270.3	10.8%
299.5	270.3	10.8%
4.73	4.28	10.5%
63,282,547	63,112,103	
4.73	4.28	10.5%
63,283,437	63,120,982	



Segment Reporting - IFRS

(Mio €)

Revenue

	2006			2005		
	Mobile	Fix	Total Consolidated	Mobile	Fix	Total Consolidated
Service revenue	1,411.6	84.5	1,496.1	1,314.1	90.2	1,404.3
Handsets sales	50.6	0.1	50.7	46.8	0.0	46.8
Total turnover	1,462.2	84.6	1,546.8	1,360.9	90.2	1,451.1
Other operating revenue	26.0	1.8	27.8	28.7	0.1	28.8
Total revenue	1,488.2	86.4	1,574.6	1,389.6	90.3	1,479.9

Operating expenses

Interconnection costs	304.5	43.4	347.9	283.7	48.3	332.0
Costs of equipment and goods sold	133.3	22.5	155.8	123.8	18.9	142.7
Services and other goods	289.2	15.8	305.0	278.8	10.8	289.6
Employee benefits expenses	126.4	9.4	135.8	123.0	7.9	130.9
Depreciation, amortisation and impairment	172.5	1.3	173.8	170.4 *	1.6 *	172.0
Other operating charges	13.9	1.6	15.5	9.5	0.1	9.6
Total operating expenses	1,039.8	94.0	1,133.8	989.2	87.6	1,076.8

EBITDA (result of operating activities before depreciation and amortisation)

	620.9	-6.3	614.6	570.8	4.3	575.1
--	-------	------	-------	-------	-----	-------

EBITDA margin in % of service revenue	44.0%	-7.5%	41.1%	43.4%	4.8%	41.0%
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	------	-------

EBIT (result of operating activities)	448.4	-7.6	440.8	400.4 *	2.7 *	403.1
--	--------------	-------------	--------------	----------------	--------------	--------------

Net finance costs			0.8			-8.3
-------------------	--	--	-----	--	--	------

Result of operating activities after net finance costs			441.6			394.8
---	--	--	--------------	--	--	--------------

Tax expense			-142.1			-124.5
-------------	--	--	--------	--	--	--------

Profit from continuing operations and of the period			299.5			270.3
--	--	--	--------------	--	--	--------------

* Depreciation, amortisation and impairment have been reviewed according to the actual investments made in each segment



Consolidated Balance Sheet - IFRS

(Mio €)

ASSETS

Non-current assets

	31.12.2006	31.12.2005
Goodwill	10.6	10.6
Intangible assets	325.3	358.7
Tangible assets	491.2	465.0
Other non-current assets	0.2	0.2
Deferred taxes	0.6	7.1
Total non-current assets	827.9	841.6

Current assets

Inventories	7.0	5.8
Trade receivables	166.2	169.4
Other current assets	48.7	48.6
Cash and cash equivalents	68.0	54.6
Total current assets	289.9	278.4
Total assets	1,117.8	1,120.0

EQUITY and LIABILITIES

Equity

	31.12.2006	31.12.2005
Share capital	356.7	437.1
Share premium	0.5	20.7
Legal reserve	35.0	21.0
Treasury shares	0.0	-1.0
Retained earnings	371.6	238.5
Total equity	763.8	716.3

Non-current liabilities

Long-term trade payables	1.0	0.0
Long-term provisions	13.0	11.0
Total non-current liabilities	14.0	11.0

Current liabilities

Short-term borrowings	2.4	2.4
Trade payables	240.7	274.0
Employee benefits related liabilities	31.8	38.1
Current taxes payable	19.6	1.6
Deferred income	44.4	76.3
Other payables	1.1	0.3
Total current liabilities	340.0	392.7
Total liabilities	354.0	403.7
Total equity and liabilities	1,117.8	1,120.0

Statement of Change in Equity - IFRS

(Mio €)

	2006	2005
Share capital	437.1	435.5
Share premium	20.7	14.2
Legal reserve	21.0	7.9
Hedging reserve	0.0	-2.7
Treasury shares	-2.0	0.0
Share-based payment - Discounted share pay plan	1.0	0.0
Retained earnings	238.4	108.0
Equity at beginning of period	716.2	562.9
Share capital	-80.4	1.6
Share premium	-20.2	6.5
Legal reserve	14.0	13.1
Hedging reserve	0.0	2.7
Net purchase of treasury shares	-0.6	-2.0
Share-based payment - Discounted share pay plan	1.9	1.0
<u>Retained earnings:</u>		
Result of the period	285.5	257.2
Equity transaction costs	-0.7	-0.3
Dividend	-151.9	-126.5
Equity movements of the period	47.6	153.3
Share capital	356.7	437.1
Share premium	0.5	20.7
Legal reserve	35.0	21.0
Hedging reserve	0.0	0.0
Treasury shares	-2.6	-2.0
Share-based payment - Discounted share pay plan	2.9	1.0
Retained earnings	371.3	238.4
Equity at end of period	763.8	716.2



Consolidated Cash Flow Statement - IFRS

(Mio €)

Cash flows from operating activities

	2006	2005
Result of operating activities after net finance costs	441.6	394.8
Adjustments for:		
Depreciation, amortisation and impairment	173.8	172.0
Fair value interest rate swaps	0.0	2.7
Fair value Discounted Share Pay Plan	1.9	1.0
Adjusted result of operating activities after net finance costs	617.3	570.5
Inventories (increase -, decrease +)	-1.1	12.1
Trade receivables (increase -, decrease +)	3.2	-20.6
Deferred tax assets (increase -, decrease +)	6.5	2.2
Other current assets (increase -, decrease +)	-0.1	-12.2
Trade payables (increase +, decrease -)	-32.3	76.9
Employee benefits related liabilities (increase +, decrease -)	-6.3	4.5
Current taxes payable (increase +, decrease -)	18.0	0.4
Deferred income (increase +, decrease -)	-31.9	12.3
Other current liabilities (increase +, decrease -)	0.7	-0.2
Long-term provisions (increase +, decrease -)	0.6	-0.2
Net change in working capital	-42.7	75.2
Tax expense	-135.6	-123.7
Deferred taxes	-6.5	-0.8
Net cash from operating activities (*)	432.5	521.2

Cash flows from investing activities

Purchase of intangible and tangible assets	-165.2	-235.1
Proceeds from sale of equipment	0.0	36.5
Net cash used in investing activities	-165.2	-198.6

Cash flows from financing activities

Repayment long-term interest-bearing loans and borrowings	0.0	-249.4
Close-out and decrease of long-term interest rate swaps	0.0	-4.1
Short-term borrowings	0.0	-0.5
Share capital - share options exercise	0.1	1.6
Share capital - reimbursement	-101.3	0.0
Share premium - share options exercise	0.5	6.4
Net purchase of treasury shares	-0.6	-2.0
Equity transaction costs	-0.7	-0.3
Dividend paid	-151.9	-126.5
Net cash used in financing activities	-253.9	-374.8
Increase (+), decrease (-) in cash and cash equivalents	13.4	-52.2
Cash and cash equivalents at beginning of period	54.6	106.8
Cash and cash equivalents at end of period	68.0	54.6

(*) Net cash from operating activities includes:

- Interest paid	0.3	9.8
- Interest received	1.9	3.2
- Income taxes paid	117.0	122.5