



L'engagement du leader. L'esprit du challenger.

chiffres clés⁽¹⁾

Année se terminant au 31 décembre	2002	2003	2004
Compte de résultats (en millions EUR)			
Revenus totaux avant éléments non récurrents	5.338	5.454	5.540
Revenus non récurrents	1.085	0	0
Revenus totaux	6.422	5.454	5.540
EBITDA ⁽²⁾ avant éléments non récurrents	2.020	2.250	2.394
EBITDA ⁽²⁾	2.341	1.353	2.353
Bénéfice opérationnel (EBIT)	1.482	566	1.611
Revenus/(coûts) financiers nets	-25	-27	-27
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	-12	-4	-1
Bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires	1.445	534	1.583
Charges d'impôts	-203	-208	-508
Intérêts minoritaires	-99	-154	-152
Bénéfice net (part du Groupe)	1.142	172	922
Au 31 décembre			
Flux de trésorerie et Investissements (en millions EUR)			
Cash flow net d'exploitation	1.371	296	1.899
Investissements	-566	-502	-556
Cash flow net en provenance des autres activités d'investissement	1.276	17	78
Cash flow libre ⁽³⁾	2.081	-189	1.421
Cash flow net dépensé pour les activités de financement	-1.560	-575	-1.658
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	521	-764	-237
Bilan (en millions EUR)			
Total du bilan	7.298	6.009	5.368
Actifs non courants	4.601	4.381	3.963
Placements de trésorerie, trésorerie et équivalents de trésorerie	1.611	604	406
Capitaux propres	2.978	2.548	2.223
Intérêts minoritaires	293	446	407
Dettes pour pensions et autres avantages postérieurs à l'emploi	1.545	840	760
Position financière nette	1.109	157	110
Année se terminant au 31 décembre			
Données par action			
Bénéfice de base par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57
Résultat dilué par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	400.000.000	399.932.159	358.612.854
Dividende par action, brut (en EUR)	0,70	0,99	1,38
Dividende extraordinaire par action, brut (en EUR)	1,43	0,00	0,55
Au 31 décembre			
Données opérationnelles			
Nombre total de canaux d'accès (en milliers) ⁽⁴⁾	5.088	5.219	5.252
Nombre total de canaux d'accès ADSL retail et wholesale (en milliers)	519	784	1.024
Nombre de clients mobiles actifs (en milliers) ⁽⁵⁾	4.076	4.201	4.198
Nombre de minutes transportées par International Carrier Services (en milliards)	5,9	6,4	6,9
Personnel	19.003	17.541	16.933

(1) Préparés selon les normes IFRS.

(2) Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization.

(3) Cash flow avant activités de financement.

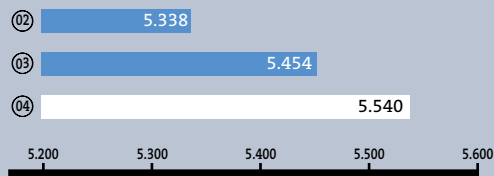
(4) PSTN + ISDN BA + ISDN PRA + ADSL retail.

(5) Les clients qui ont établi ou reçu au moins un appel ou envoyé ou reçu au moins un SMS au cours des trois derniers mois.

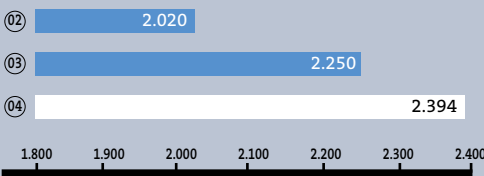
En dépit de la pression toujours croissante de la concurrence fixe et mobile, le Groupe Belgacom est parvenu à enregistrer une hausse de ses revenus et de son EBITDA (*Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*) en 2004. Le bénéfice net (part du Groupe) a également progressé de manière significative par rapport à l'exercice précédent.

chiffres financiers du Groupe

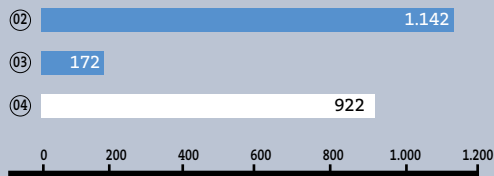
Revenus* (en millions EUR)



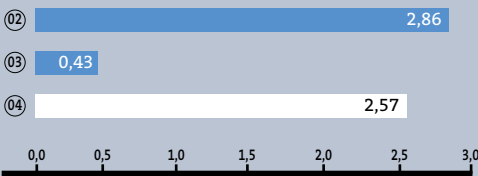
EBITDA* (en millions EUR)



Bénéfice net (en millions EUR)



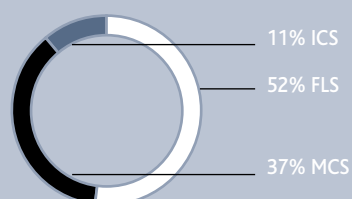
Bénéfice par action (en EUR)



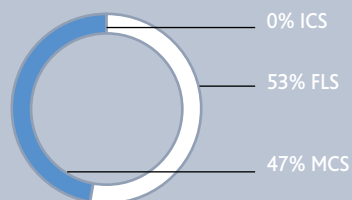
142.000
clients récupérés par FLS

plus de 1.000.000
canaux d'accès ADSL retail et wholesale

Revenus 2004 par segments* (avant éliminations)



EBITDA 2004 par segments*



4,2 millions
de clients actifs chez MCS

Revenus*

Les revenus du Groupe ont augmenté de près de 1,6% par rapport à l'année précédente, en raison surtout de la progression des segments des Services de Communications Mobiles (MCS) et des Services Internationaux de Carrier (ICS).

EBITDA*

L'EBITDA* du Groupe a augmenté de 6,4%, principalement grâce aux activités de téléphonie fixe (Fixed Line Services, FLS), grâce à une politique stricte de maîtrise des coûts au niveau des charges opérationnelles. La marge d'EBITDA* a quant à elle progressé à 43,2%.

Bénéfice net

Le bénéfice net (part du Groupe) se monte à 922 millions EUR.

Bénéfice par action


Le bénéfice par action a également progressé de manière significative à 2,57 EUR en 2004.

* Chiffres avant éléments non-récurrents.



- 2 • Le Groupe Belgacom
- 4 • Faits marquants 2004
- 6 • Message du Président
- 8 • Message de l'Administrateur Délégué
- 10 • Corporate governance et management
- 20 • Informations aux actionnaires

- 24 • Évolution des activités
- 26 • Services de ligne fixe
- 30 • Services de communications mobiles
- 34 • Services internationaux de carrier
- 36 • Stratégie du Groupe
- 40 • Des équipes qui ont du souffle!
- 44 • À la recherche du bien commun
- 48 • Rapport financier



Défendre
notre leadership
et devenir
Best-in-class

L'engagement du leader. L'esprit du challenger.



En un mot, c'est concilier force et souplesse. Deux attitudes qui semblent pour le moins paradoxales. Nous voulons pourtant jouer sur ces deux tableaux. La force du leader capable d'investir dans les technologies du futur. La souplesse du challenger aux structures simplifiées et adaptées à chaque demande du marché. C'est notre façon à nous d'être à l'écoute de nos clients. De répondre à leurs besoins et d'anticiper leurs désirs.

le Groupe Belgacom

Profil de l'entreprise

Belgacom est la première entreprise de télécommunications en Belgique et le leader du marché dans de nombreux domaines, notamment les services de téléphonie fixe retail et wholesale, les services de communications mobiles et les services Internet et de transmission de données à large bande. Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le Groupe a enregistré des revenus totaux de 5,540 milliards EUR et un bénéfice d'exploitation avant amortissements et réductions de valeur (hors éléments non-récurrents) de 2,394 milliards EUR.

Vision

Nous croyons en un monde aux possibilités illimitées de communication qui mettront de nouveaux services innovants et stimulants à la portée de tous.

Mission

En élargissant l'univers fascinant des possibilités de communication, nous permettons aux individus et aux entreprises de réaliser leurs rêves et d'atteindre leurs objectifs dans un monde en renouvellement permanent.

Valeurs

Simple – Stimulant – Fiable – Rafraîchissant

Nos activités

Services de Ligne Fixe (Fixed Line Services - FLS)

Belgacom propose une gamme complète de services vocaux, de transmission de données et Internet sur la ligne fixe aux clients résidentiels et professionnels. Fin 2004, Belgacom gérait environ 5,3 millions de raccordements fixes pour ses clients résidentiels et professionnels, dont environ 975.000 lignes d'accès ISDN et 828.000 lignes d'accès ADSL pour le marché retail. En tant que principal fournisseur de services Internet en Belgique, Belgacom

fournissait fin 2004 un accès Internet à bande étroite ou à large bande à plus d'un million d'abonnés, ainsi que des services wholesale à d'autres opérateurs et fournisseurs de services en Belgique. Belgacom dispose d'une plus grande couverture commerciale que tous les autres opérateurs télécoms en Belgique, grâce à ses points de vente, son réseau de revendeurs, ses Account Managers, ses centres d'appels et son site Web.

Services de Communications Mobiles (Mobile Communications Services - MCS)

Belgacom Mobile est le premier fournisseur de services de communications mobiles en Belgique, à travers ses marques Proximus et Pay&Go. Elle compte environ 4,2 millions de clients actifs⁽¹⁾ et dispose d'une part de marché estimée à environ 50%. Belgacom détient une participation de 75% dans Belgacom Mobile, tandis que les 25% restants sont détenus par Vodafone, un des plus grands opérateurs mobiles au monde. Belgacom Mobile fournit une vaste gamme de services de communications mobiles aux clients résidentiels et professionnels en Belgique, dont des services vocaux traditionnels, des services de données (SMS et MMS), des services de roaming international ainsi que des services de données wholesale à d'autres sociétés.

Services Internationaux de Carrier (International Carrier Services - ICS)

Outre ses activités en Belgique, Belgacom fournit des services de capacité et de connectivité de voix et de données à des opérateurs de télécommunications et des fournisseurs de services dans le monde entier. Le 23 février, BICS a conclu un accord avec Swisscom Fixnet afin de réunir les activités de carrier des deux opérateurs dans une joint-venture dans laquelle Belgacom détiendra une participation de 72%.

(1) Les clients actifs sont les clients qui ont établi ou reçu au moins un appel ou envoyé ou reçu au moins un SMS au cours des trois derniers mois.

2004 n'a pas seulement été l'année de notre introduction en Bourse, elle a été aussi l'année d'une concurrence féroce. Nous l'avons vécue chaque jour à tous les niveaux des activités du Groupe. Nous avons fait mieux que résister, nous sommes passés à la contre-attaque. La reconquête de 142.000 clients (lignes fixes), la confirmation de notre leadership en termes de parts de marché et de rentabilité dans le secteur mobile et notre participation active à la consolidation européenne des activités carrier ne sont que quelques exemples des faits marquants 2004.

faits marquants 2004

Janvier

- Lancement, par Fixed Line Services (FLS), d'une vaste campagne interne de reconquête des clients.

Février

- Un million de surfeurs actifs sur le réseau de Belgacom. Plus des deux tiers ont opté pour l'ADSL.

Mars

- Ouverture officielle du bureau de Dubaï de la division International Carrier Services (ICS).
- Succès de l'introduction de Belgacom sur le Premier Marché d'Euronext Brussels, avec un prix d'offre de 24,50 EUR par action.
- Désignation de nouveaux membres au Conseil d'Administration.

Avril

- Désignation d'un nouveau membre indépendant du Conseil d'Administration et approbation de la nouvelle composition des Comités du Conseil d'Administration.
- Lancement de «Discovery Line» par Fixed Line Services (FLS).

Mai

- Lancement des projets de mobilité externe «e-ID» et «Call Center 112».
- Extension, par FLS, de l'offre ADSL avec le lancement de l'ADSL Light.
- Lancement, par Mobile Communications Services (MCS), des premiers services de la 3^e génération en Belgique pour le marché corporate.
- Priorité mise par Belgacom sur le développement de la télévision numérique interactive.

Juin

- Lancement, par MCS, de Vodafone live!, l'offre multimédia mobile la plus intégrée du marché, à l'intention des clients résidentiels belges.
- Acquisition de 100 % du capital d'Eduline par Skynet.



Mars: l'entrée en bourse

Juin: lancement de Vodafone live!





Faits marquants du début 2005

- Filialisation du segment International Carrier Services (ICS) sous l'appellation BICS (Belgacom International Carrier Services).
- Vente à Securitas de la participation de Belgacom dans Alert Services Holding.
- Vente à Promedia de la participation de Belgacom dans BDS (Belgacom Directory Services).
- Conclusion d'un accord de fusion des activités d'ICS dans le cadre d'une coentreprise avec Swisscom Fixnet.
- Décision de procéder à un rachat d'actions pour un montant maximum de 300 millions EUR.
- Remaniement du management de MCS.

Juillet

- Désignation de Belgacom ICS, par ses pairs, comme le carrier le plus compétitif.

Août

- Décision de Belgacom d'annuler 70% de ses actions propres.

Octobre

- Désignation de Theo Dilissen au poste de Président du Conseil d'Administration de Belgacom.
- Vente d'actions par le gouvernement belge qui ramène ainsi sa participation à 50% plus une action.
- Lancement, par FLS, de Belgacom VDSL et du service de renseignements automatique 1-2-3-4.
- Lancement, par MCS, de la solution BlackBerry à l'intention de ses clients professionnels.

Novembre

- Lancement du pilote Belgacom TV, un nouveau service large bande de Belgacom.
- Commercialisation, par MCS, de l'UMTS/GPRS/Wireless LAN Connect card.
- Plus d'un million de connexions ADSL en Belgique.
- Lancement, par Skynet, du portail de jeux Arena51.
- Award du «Fournisseur de services de télécommunication de l'année» décerné par Data News à Belgacom.

Décembre

- Présentation interne des principaux axes stratégiques de Belgacom pour les années à venir (Today we build tomorrow).



Plus de 142.000 clients récupérés en 2004!

Juillet: ICS, l'opérateur carrier le plus compétitif



Le chemin parcouru par Belgacom ces dix dernières années est phénoménal. Dès mon arrivée en tant que président du Conseil d'administration, en octobre 2004, j'ai remarqué cette distance qui sépare l'ex-opérateur historique de l'entreprise dynamique et toujours à la pointe qu'est devenue Belgacom aujourd'hui.

message du Président

Aujourd'hui, Belgacom est une société qui s'impose de facto comme un leader dans le domaine de la communication électronique. Belgacom a joué, joue et jouera toujours un rôle fondamental dans le domaine de la communication.

La libéralisation des télécoms est aujourd'hui bien en place. Tout a fait naturellement, en perdant sa situation de monopole, Belgacom a perdu des parts de marché. Aujourd'hui, Belgacom se comporte comme n'importe quelle entreprise commerciale, qui se bat, jour après jour, pour maintenir son leadership et gagner des clients.

Confiance en l'avenir

Etant donné sa situation financière et son absence de dettes, Belgacom est également en position de faire des projets, d'envisager l'avenir avec confiance et ambition.

- D'importants investissements sont aujourd'hui réalisés dans la construction des réseaux à très large bande. Ce faisant, Belgacom pave les futures avenues de la société de l'information, de l'e-Belgium.
- Belgacom, qui reste le leader dans le domaine des télécommunications, se lance comme challenger dans le monde de la télévision. Et ce pas, Belgacom ne le franchit pas seulement pour le plaisir de diversifier ses activités: Belgacom y apporte son expertise, ses réseaux et, avec l'interactivité, de nouvelles manières d'aborder la télévision.
- Enfin, Belgacom peut aujourd'hui regarder au-delà des frontières en pensant à son expansion. Que ce soit pour trouver un partenaire dans le cadre de ses activités sur les marchés wholesale internationaux ou pour saisir une opportunité qui se présenterait, Belgacom est prête pour ces nouveaux défis, à condition qu'ils représentent une réelle valeur ajoutée pour l'actionnaire.

L'avenir s'ouvre à Belgacom. Il s'ouvre même de manière fascinante: il sera encore émaillé de changements et d'évolutions. Nous continuerons à nous éloigner encore de l'ancien monopole pour devenir de plus en plus une société de services, offrant non seulement l'accès et la bande passante, mais aussi les applicatifs et les contenus.

Introduction en bourse

L'année 2004 a été marquée pour Belgacom par un autre passage important: depuis le 22 mars 2004, Belgacom est cotée sur Euronext Brussels. Je tiens d'abord à remercier et à féliciter toutes les personnes qui ont participé à cette mise en bourse, la plus importante que le marché belge ait jamais connue! L'opération a été menée de main de maître et les investisseurs qui ont fait confiance au management de la société peuvent se montrer extrêmement satisfaits.

Cette présence à la bourse a entraîné pour Belgacom de nouvelles obligations de transparence et de gouvernance dont elle s'est acquittée avec zèle. Très concrètement, l'introduction en bourse a entraîné des changements dans la composition du Conseil d'administration: en accord avec les principes de bonne gouvernance, sept nouveaux administrateurs ont rejoint le Conseil. Les comités créés pour assurer une bonne gestion, comme le Comité d'Audit et de Supervision, le Comité de nomination et de rémunération ou encore le Comité Stratégique et de Développement, ont extrêmement bien fonctionné. Plusieurs administrateurs de Belgacom ont d'ailleurs activement participé aux travaux de la Commission Lippens qui, en décembre 2004, a mis en place un nouveau code de bonne gouvernance. Je tiens à remercier vivement l'ensemble des administrateurs pour



«L'avenir s'ouvre à Belgacom.
Il s'ouvre même de manière
fascinante: il sera encore émaillé
de changements et d'évolutions.»

l'excellent travail réalisé en 2004. Par leur engagement et leur professionnalisme, ils ont donné à Belgacom les moyens de construire son avenir.

Entre les partenaires sociaux également, j'ai découvert un esprit de dialogue ouvert et constructif, indispensable si l'on veut continuer à faire évoluer cette société et ses métiers.

Enfin, je tiens également à remercier Didier Bellens, le comité de direction et chacun des 17.000 membres du personnel de Belgacom pour la qualité de leur travail durant cette année-charnière dans la vie de l'entreprise. Ensemble, nous oeuvrons tous de concert pour faire de Belgacom une entreprise tournée vers le futur, soucieuse d'assurer le bien-être de ses employés, de satisfaire les exigences de ses clients, d'honorer la confiance de ses actionnaires, de participer au développement d'une société belge plus harmonieuse et d'avancer vers l'économie de la connaissance.

Theo Dilissen
Président

Aujourd'hui, Belgacom se bat pour créer de la valeur pour la société et ses actionnaires. Belgacom entend créer cette valeur en faisant montre d'innovation. De nouveaux usages, de nouveaux services, de nouveaux tarifs ont permis à Belgacom, en 2004, d'atteindre ses objectifs.

message de l'Administrateur Délégué

Les défis ne manquent pas au milieu de cette première décade d'un nouveau siècle: des technologies qui évoluent à grande vitesse, un paysage constamment redessiné par une concurrence toujours plus active, un contexte réglementaire complexe, etc. Dans cet environnement extrêmement complexe, l'année 2004 a été une source de grande satisfaction pour Belgacom, même si la concurrence s'est montrée de plus en plus féroce, en mobile comme en fixe...

Pour Belgacom, le premier effet de la libéralisation a été, tout naturellement, une perte en termes de part de marché. En 2004, nous sommes entrés dans une phase ultérieure, où il est question de rétention et de récupération de clients. Aujourd'hui, Belgacom se bat pour créer de la valeur pour la société et ses actionnaires. Belgacom entend créer cette valeur en faisant montre d'innovation. De nouveaux usages, de nouveaux services, de nouveaux tarifs ont permis à Belgacom, en 2004, d'atteindre ses objectifs.

Téléphonie fixe

En ce qui concerne la téléphonie fixe, Belgacom a décidé de passer à l'offensive, avec un programme énergique de récupération des clients partis à la concurrence et une campagne de communication sur la perception des prix pratiqués par Belgacom. Au tout début de l'année, dès le mois de janvier, nous avons lancé le programme «winback» qui a permis à Belgacom de récupérer plus de 142.000 clients partis à la concurrence. Ce combat de tous les jours s'est traduit par un grand dynamisme opérationnel: nouveaux produits, nouvelles offres... Nous avons lancé la Discovery Line, qui a permis de retenir et de récupérer un nombre important de clients ; nous avons fait évoluer notre offre ADSL pour permettre au plus grand nombre d'utilisateurs d'accéder à l'Internet à grande vitesse. Dans le même temps, nous menions une vaste campagne

de communication destinée à montrer que les tarifs pratiqués par Belgacom sont avantageux.

Téléphonie mobile

Dans le mobile, nous sommes les leaders sur le marché belge et nous entendons bien conserver cette position. Dans le même temps, et pour la première fois depuis le lancement de cette technologie par Proximus dix ans auparavant, nous avons senti en 2004 que le marché atteignait un niveau élevé de maturité. La concurrence est rude, ce qui explique que la croissance soit limitée. Là aussi, nous nous tournons vers les nouveaux usages (paiement mobile, services géo localisés, visiophonie...) et les nouvelles applications pour préparer la croissance de demain. Proximus a une nouvelle fois démontré ses capacités d'innovation en étant le premier opérateur à déployer un réseau UMTS et en proposant à ses clients un véritable portail multimédia anticipant les services du futur: Vodafone live! Par ailleurs, de nouveaux types de plans tarifaires et des actions de rétentions ciblées ont permis à Proximus de tenir ses promesses.

International Carrier Services

Enfin, l'activité internationale (Carrier & Wholesale) a également connu une année positive même si, là aussi, la concurrence est rude. Les résultats enregistrés par Belgacom International Carrier Services (BICS) montrent que le choix de privilégier le segment mobile était le bon. Fin 2004, cette activité a été entièrement filialisée, pour permettre à BICS d'exploiter au mieux les possibilités de consolidation qui se présenteraient. L'objectif est d'atteindre une taille critique suffisante pour améliorer la rentabilité dans ce marché mondial des terminaisons d'appels où les volumes ne cessent de croître mais où les prix sont continuellement sous pression.

> «Nous l'avons fait, nous l'avons réussi, c'est un boulot fantastique, je suis fier de Belgacom.»

IPO Belgacom,
22 mars 2004



Infrastructure

De manière générale, chez Belgacom, nous avons décidé de croire en la croissance. Bien sûr, les communications vocales devraient rester relativement stables; c'est la transmission de données qui sera le principal vecteur de croissance dans les prochaines années. Un des défis majeurs de Belgacom est de disposer de l'infrastructure de transmission de données à très grande capacité capable de répondre à cette demande.

Aussi, avons-nous décidé de lancer le projet «Broadway» et d'investir massivement pour augmenter les capacités de nos réseaux, notamment grâce au VDSL en fixe et à l'UMTS en mobile. Cet effort majeur permettra le développement d'applications et de services dans des domaines variés: e-Health, facturation électronique, télétravail, réseaux domestiques, stockage de données, jeux en ligne et, bien sûr, télévision sur ordinateur et télévision digitale interactive, un défi que Belgacom a lancé en 2004 sous le nom de «Belgacom TV». Sans parler du e-Government ou du e-Belgium, des projets de société dans lesquels nous entendons jouer un rôle actif. C'est dans cet environnement dynamique que le Groupe Belgacom a réussi à atteindre ses objectifs. Les revenus ont progressé de 1,6% pour atteindre 5.540 millions d'euros.


Ces résultats n'ont été atteints qu'avec le support de tous les employés de Belgacom. Leur reconnaissance et leur développement sont les clés de la stratégie développée par la direction de Belgacom, en étroite collaboration avec les partenaires sociaux. En 2004, Belgacom a favorisé une concertation claire et transparente entre les représentants du personnel et la direction. C'est ce dialogue ouvert et permanent qui entretient un environnement de travail positif.

Introduction en bourse

Bien sûr, 2004 a aussi été marquée par l'introduction en Bourse, qui a été une grande réussite pour l'ensemble de la société. C'est un projet d'entreprise qui fédère véritablement toutes les forces vers un objectif commun. Et je pense que nous avons réussi à attirer et à garder d'importants investisseurs internationaux qui ont visiblement confiance en l'avenir de Belgacom.

Rien de tout cela n'aurait été possible sans une équipe d'excellents professionnels, qui ont parfaitement accompagné la transformation de Belgacom en une société cotée tout en faisant face aux changements et aux défis spécifiques à notre secteur. Ensemble avec tout le personnel de Belgacom, et avec le soutien du Conseil d'administration, mon intention est de transformer Belgacom, société télécoms, en une véritable société de services.

Didier Bellens
President & CEO

A woman with red hair is looking through a large, futuristic telescope. The telescope is mounted on a grey base that features a keyboard-like interface with two rows of keys. The woman is wearing a yellow top and a plaid skirt. The background is a blurred, rocky landscape.

Pour une «bonne
gouvernance
d'entreprise»,
gage d'une
plus grande
transparence

Le concept de «corporate governance» (gouvernance d'entreprise) vise à définir un ensemble de règles et de comportements permettant d'optimiser la gestion et le contrôle des sociétés, résultant en une plus grande transparence. Belgacom se prépare afin de se conformer aux recommandations des autorités de marché et plus particulièrement aux meilleures pratiques belges du «Code Lippens», publié le 9 décembre 2004. Parallèlement, elle continue à renforcer son programme interne de conformité.

corporate governance et management

Le Code Lippens

La Commission européenne a pris plusieurs initiatives en vue d'améliorer la gouvernance d'entreprise et de renforcer les droits des actionnaires. En Belgique, afin de s'aligner sur les pratiques internationales et les recommandations de l'Union européenne, la Commission Bancaire, Financière et des Assurances et la Fédération des Entreprises de Belgique ont institué, en janvier 2004, une commission chargée de rédiger un code unique pour les sociétés cotées en Bourse.

L'objectif de ce code est de déterminer des principes de bonne gouvernance et de transparence qui aideront les sociétés à développer et à améliorer leur image vis-à-vis des investisseurs et du grand public. Ce code des meilleures pratiques en matière de gouvernance d'entreprise se base sur le principe «se conformer ou expliquer» («comply or explain»).

Le modèle de gouvernance de Belgacom

Les statuts de Belgacom sont fortement influencés par le statut juridique spécifique de la société. En tant que société anonyme de droit public, Belgacom est en premier lieu soumise à la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques (dite «la loi de 1991»). La loi de 1991 n'a pas été modifiée à l'occasion de l'introduction en Bourse. Pour toutes les matières non spécifiquement visées par la loi de 1991, Belgacom est régie par le droit belge des sociétés.

Les principaux éléments du modèle de gouvernance de Belgacom sont les suivants:

- un Conseil d'Administration qui définit la politique et la stratégie générales de Belgacom et supervise la gestion opérationnelle;
- la création par le Conseil d'Administration en son sein d'un Comité d'audit et de supervision, d'un Comité de nomination et de rémunération et d'un Comité stratégique et de développement;
- un Administrateur Délégué qui assure la responsabilité première de la gestion opérationnelle (en ce compris et de manière non limitative la gestion journalière);
- un Comité de direction (Belgacom Management Committee) qui, en plus d'exercer un certain nombre de responsabilités spécifiques conférées par la loi de 1991, assiste l'Administrateur Délégué dans l'exercice de ses tâches.

Conseil d'Administration

Comme prévu par la loi de 1991, le Conseil d'Administration se compose:

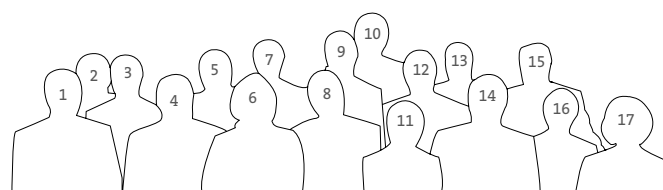
- d'administrateurs désignés par l'État belge au prorata de sa participation, le nombre total d'administrateurs étant déterminé par l'assemblée générale des actionnaires; et
- d'administrateurs désignés par un vote séparé parmi les autres actionnaires, pour les sièges restants.

Membres actuels du Conseil d'Administration

Nom	Âge	Fonction	Depuis	Fin du mandat
Theo DILISSEN ⁽¹⁾	51	Président du Conseil	2004	2009
Didier BELLENS ⁽¹⁾	49	Administrateur Délégué	2003	2009
Johny CORNILLIE ⁽¹⁾	53	Administrateur	1994	2006
Didier DE BUYST ⁽¹⁾	38	Administrateur	1996	2006
Martine DUREZ ⁽¹⁾	54	Administratrice	1994	2006
Michel MOLL ⁽¹⁾	56	Administrateur	1994	2006
Robert TOLLET ⁽¹⁾	58	Administrateur	2003	2009
Norbert VAN BROEKHOVEN ⁽¹⁾	58	Administrateur	1994	2006
Paul VAN DE PERRE ⁽¹⁾	51	Administrateur	1994	2006
Carla CICO ⁽²⁾	43	Administratrice	2004	2006
Pierre-Alain DE SMEDT ⁽²⁾	60	Administrateur	2004	2010
Carine DOUTRELEPONT ⁽²⁾	44	Administratrice	2004	2006
Philip HAMPTON ⁽²⁾	51	Administrateur	2004	2010
George JACOBS ⁽²⁾	64	Administrateur	2004	2006
Maurice LIPPENS ⁽²⁾	61	Administrateur	2004	2006
Oren G. SHAFFER ⁽²⁾	62	Administrateur	2004	2005
Philippe VAN DE VYVERE ⁽²⁾	51	Administrateur	2004	2006
Lutgart VAN DEN BERGHE ⁽²⁾	53	Administratrice	2004	2010

(1) Membre désigné par l'État belge.

(2) Membre indépendant, désigné par l'assemblée des actionnaires.



Theo Dilissen (10). M. Theo Dilissen a été nommé Président du Conseil d'Administration de Belgacom en octobre 2004. Auparavant, M. Dilissen avait été CEO, Managing Director et Vice-Président de Real Software et, de 1989 à 2000, COO et membre du Conseil d'Administration d'ISS (une société danoise cotée en Bourse). Sociologue de formation, il détient également un Master in Business Administration.

Didier Bellens (9). M. Didier Bellens a été nommé Administrateur Délégué de Belgacom en mars 2003. Auparavant, M. Bellens avait été Administrateur Délégué du Groupe Bruxelles-Lambert, puis de RTL Group au Luxembourg. Il est détenteur d'un diplôme en économie et administration des affaires de l'Université Libre de Bruxelles (ULB).

Johny Cornillie (4). M. Johny Cornillie a été nommé membre du Conseil d'Administration en décembre 1994. Auparavant, il avait exercé les fonctions de chef de cabinet du Ministre-Président de la Région flamande. Jusqu'en 1997, il fut Administrateur Délégué du Groupe Van Gansewinkel et, jusqu'en 2002, Président du Groupe Seghers Better Technology. Il est actuellement administrateur et conseiller de plusieurs sociétés internationales. M. Cornillie est ingénieur en sciences économiques appliquées de l'Université de Leuven (KUL).

Didier De Buyst (13). M. Didier De Buyst a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 1996. Après avoir commencé sa carrière dans le secteur nucléaire, il a été Administrateur Délégué d'Inter-Eco Group, une société d'ingénierie et de consultance, de 1993 à 2003. Il a également été membre du Conseil d'Administration de l'Agence fédérale pour le contrôle nucléaire (AFCN) et Président du Comité d'audit de 2002 à 2003. Il est actuellement médiateur pour les litiges industriels (inter)nationaux de nature technologique et professeur à temps partiel à la faculté d'architecture de l'Université et des Hautes Écoles du Limbourg. M. De Buyst est ingénieur civil (avec un Master in Engineering) et a obtenu son doctorat en ingénierie en 1993 à l'université de Gand. M. De Buyst est également alumnus de la Vlerick Leuven Gent Management School.

Martine Durez (16). M^{me} Martine Durez a été nommée membre du Conseil d'Administration en décembre 1994. Elle est actuellement Chief Financial and Accounting Officer à La Poste et a été professeur de gestion et d'analyse financière à l'Université de Mons-Hainaut. Elle a également été membre du Conseil supérieur des réviseurs d'entreprises et de la Commission des normes

comptables, puis conseillère spéciale du ministre des Communications et des Entreprises publiques. Régente à la Banque nationale de Belgique, M^{me} Durez possède un diplôme d'ingénieur commercial et un doctorat en sciences économiques appliquées de l'Université Libre de Bruxelles (ULB).

Michel Moll (8). M. Michel Moll a été nommé membre du Conseil d'Administration en décembre 1994. Depuis 1996, il est Président du Conseil d'Administration et General Manager de BRUFICOM (Brussels Finance Communication), une société de capital à risque détenant des participations minoritaires dans de petites sociétés et des start-ups actives dans les télécommunications, le multimédia et l'informatique. Avant 1996, M. Moll était directeur et administrateur de la SNI (Société nationale d'investissement). Il est actuellement administrateur de la SONACA (Société nationale de construction aérospatiale) et de la SBI (Société belge d'investissement international). M. Moll est titulaire d'un diplôme d'ingénieur commercial de la Business School de l'Université de Leuven.

Robert Tollet (14). M. Robert Tollet a été nommé membre du Conseil d'Administration en octobre 2003. M. Tollet préside le Conseil d'Administration de la Société fédérale de participations, une holding du secteur public, et siège au Conseil d'Administration du Crédit Professionnel et de Credibe. Il est également Président du Conseil central de l'économie. M. Tollet est diplômé en économie et en analyse et politique économiques de l'Université Libre de Bruxelles (ULB).

Norbert Van Broekhoven (5). M. Norbert Van Broekhoven a été nommé membre du Conseil d'Administration en décembre 1994. Il a été Administrateur Délégué de l'entreprise générale de construction Van Broekhoven S.A. et est actuellement Administrateur Délégué d'Actima S.A. et administrateur et conseiller de plusieurs sociétés belges. M. Van Broekhoven est détenteur d'un diplôme d'ingénieur civil de l'Université de Leuven (KUL).

Paul Van de Perre (2). M. Paul Van de Perre a été nommé membre du Conseil d'Administration en décembre 1994. Il a cofondé la GIMV (une société de capital à risque) et a été administrateur de Sidmar (Arcelor). Il est actuellement administrateur de Meta Pharma (produits nutraceutiques) et de Greenbridge (incubateur). M. Van de Perre est Administrateur Délégué de 5 Financial Solutions, une division de Praxis in Management, un centre de services financiers aux entreprises. M. Van de Perre est titulaire d'un MBA et d'un Master in Economics. Il est également expert-comptable (IAB).



Carla Cico (17). M^{me} Carla Cico a été nommée membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Administratrice Déléguée de Brasil Telecom depuis 2001, elle travaille dans le secteur des télécommunications depuis plus de 19 ans, dans les domaines de la stratégie, de l'équipement et des opérations. M^{me} Cico est membre du Conseil consultatif régional de la London Business School, où elle a précédemment obtenu un MBA. En août 2004, Forbes Magazine lui a attribué la 75^e place dans son classement des «100 femmes les plus influentes du monde» et, en octobre, Fortune Magazine l'a classée 25^e parmi les 50 femmes d'affaires internationales les plus influentes du monde.

Pierre-Alain De Smedt (12). M. Pierre-Alain De Smedt a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Il a été nommé Directeur général adjoint de Renault en 1999. Avant cela, il avait présidé à la destinée d'Autolatina, la coentreprise de VAG et de Ford en Amérique latine, ainsi que de Volkswagen au Brésil et en Argentine, avant de prendre la présidence de Seat. M. De Smedt est également administrateur du Groupe Deceuninck Plastics et de la Compagnie nationale à portefeuille. Il est diplômé en ingénierie et en sciences économiques de l'Université Libre de Bruxelles (ULB).

Carine Doutrelepont (6). M^{me} Carine Doutrelepont a été nommée membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Elle est associée au bureau d'avocats belge Uyttendaele, Gérard et Doutrelepont et est spécialisée en technologie de l'information, en propriété intellectuelle, en droit des médias et en droit de la concurrence. Elle est également membre du Conseil belge de la concurrence. Après avoir obtenu son doctorat en droit à l'Université Libre de Bruxelles (ULB), elle y enseigne à présent le droit des médias, le droit de la propriété intellectuelle, le droit du commerce électronique et le droit audiovisuel européen. Elle est en outre Directrice du Centre de droit de l'information et de la communication de l'ULB.

Philip Hampton (3). M. Philip Hampton a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Il a passé les dix premières années de sa carrière chez Lazard Brothers, à Londres, New York et Paris. Il a ensuite exercé la fonction de Directeur financier chez British Steel plc, British Gas plc, British Telecommunications Group plc et Lloyds TSB Group plc. Il préside actuellement J. Sainsbury plc. M. Hampton est expert-comptable et est titulaire d'un MBA de l'INSEAD, à Fontainebleau.

Georges Jacobs (15). Le Baron Georges Jacobs a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Il est également Président du Conseil d'Administration d'UCB. Il a débuté sa carrière en tant qu'économiste auprès du Fonds monétaire international, aux États-Unis. Il a ensuite rejoint le Groupe UCB, dont il a été nommé administrateur en 1987. Le Baron Jacobs est en outre Président du Conseil d'Administration de Delhaize et administrateur de Bekaert et de SN Brussels Airlines. Juriste et économiste de formation, il a ensuite obtenu un MA in Economics à l'Université de Berkeley, en Californie.

Maurice Lippens (absent sur la photo). Le Comte Maurice Lippens a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 2004. En 1990, M. Lippens a cofondé Fortis, le premier groupe transfrontalier de bancassurance en Europe. Il a été Président exécutif de Fortis jusqu'en 2000 et est depuis lors Président non exécutif de son Conseil d'Administration. Il est également administrateur de plusieurs sociétés, dont Suez-Tractebel, Groupe Bruxelles Lambert et Total. Il est diplômé en droit de l'Université Libre de Bruxelles (ULB) et a également obtenu un MBA à la Harvard Business School.

Oren G. Shaffer (7). M. Oren G. Shaffer a été nommé membre du Conseil d'Administration en avril 2004. Il est Vice-Président et Chief Financial Officer de Qwest Communications International Inc. Auparavant, M. Shaffer avait été Président et Chief Operating Officer de Sorrento Networks et, de 1994 à 2000, Chief Financial Officer d'Ameritech. Il est titulaire d'un BS in Business Administration de l'Université de Berkeley, en Californie, et d'un MS in Management du Massachusetts Institute of Technology.

Philippe Van de Vyvere (absent sur la photo). M. Philippe Van de Vyvere a été nommé membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Il est fondateur et Administrateur Délégué de Sea-Invest, le plus grand manutentionnaire portuaire de conteneurs et de fruits d'Europe. Économiste de formation, M. Van de Vyvere est également administrateur non exécutif d'ING Belgique.

Lutgart Van den Berghe (11). M^{me} Lutgart Van den Berghe a été nommée membre du Conseil d'Administration en mars 2004. Elle a obtenu un doctorat en économie à l'Université de Gand. Elle est Directrice exécutive du Competence Centre Entrepreneurship, Governance and Strategy de la Vlerick Leuven Gent Management School et de l'Institut belge des administrateurs. Elle est professeure de gouvernance d'entreprises à l'Université de Gand et est administratrice non exécutive de plusieurs multinationales cotées et non cotées comme Electrabel (en Belgique) et CSM, SHV Holding et Solvay BV (aux Pays-Bas).

Roger De Borger (1). Commissaire du gouvernement.

Fonctionnement du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration se réunit chaque fois que l'intérêt de la société l'exige ou chaque fois que deux administrateurs au moins le demandent. En principe, le Conseil se réunit six fois par an.

L'ordre du jour de chaque réunion contient des points pour information et des points pour décision.

Les décisions du Conseil d'Administration sont en principe prises à la majorité simple des administrateurs présents ou représentés. Pour quelques matières particulières, une majorité qualifiée est requise. Le Conseil d'Administration a adopté une charte qui, avec les chartes des comités du Conseil, expose les principes de fonctionnement du Conseil d'Administration et de ses comités. Cette charte du Conseil prévoit notamment que les décisions importantes doivent bénéficier d'un large soutien au sein du Conseil d'Administration. Cette notion de «large soutien» doit être comprise comme un concept qualitatif indiquant une prise de décision efficace résultant d'un dialogue constructif entre les administrateurs. Ces décisions devront être préparées par des comités du Conseil, permanents ou spécifiquement créés, disposant d'une représentation importante d'administrateurs indépendants non exécutifs au sens technique de l'article 524 § 4 du Code des sociétés.

Comités du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration a adopté des chartes officielles pour ses comités lors de sa réunion du 19 février 2004. Toute modification des principes fondamentaux de ces comités, tels que leur composition et leurs tâches essentielles, définis dans leur charte respective, doivent bénéficier d'un large soutien au sein du Conseil d'Administration.

Comité d'audit et de supervision

Le Comité d'audit et de supervision (Audit and Compliance Committee, ACC) se compose de cinq administrateurs non exécutifs, dont la majorité doivent être indépendants. Conformément à sa charte, il est présidé par un administrateur indépendant.

Le rôle du Comité d'audit et de supervision est d'assister et de conseiller le Conseil d'Administration dans le cadre de son contrôle:

- de la qualité et de l'intégrité des comptes annuels statutaires et consolidés, ainsi que des informations financières de la société;
- de la relation avec les commissaires de la société;
- de la fonction d'audit interne de la société;
- du respect par la société des exigences légales et réglementaires;
- du respect au sein de la société du code de conduite et des règles de la société, qui traiteront nécessairement des transactions d'instruments financiers de la société, de l'égalité de traitement entre les sexes et des dispositions destinées à prévenir le harcèlement sexuel et moral.

Le Comité d'audit et de conformité se réunit au moins une fois par trimestre.

Il est actuellement composé de MM. Philip Hampton (Président), Pierre-Alain De Smedt, Michel Moll, Oren G. Shaffer et Paul Van de Perre.

L'Administrateur Délégué est invité aux réunions pour donner le point de vue du management sur les rapports des audits.

Comité de nomination et de rémunération

Le Comité de nomination et de rémunération (Nomination and Remuneration Committee, NRC) se compose de quatre administrateurs. Conformément à sa charte, il est présidé par le Président du Conseil d'Administration qui en est membre d'office. Un de ses membres est choisi parmi les administrateurs désignés par l'État belge. Deux de ses membres doivent être nommés parmi les administrateurs indépendants.

Le rôle du Comité de nomination et de rémunération est d'assister et de conseiller le Conseil d'Administration relativement à:

- la nomination de candidats aux postes de membres du Conseil d'Administration et des comités du Conseil;
- la désignation de l'Administrateur Délégué et la désignation par l'Administrateur Délégué des membres du Comité de direction;
- la rémunération des membres du Conseil d'Administration et des comités du Conseil (tâches légales et autres);
- la rémunération de l'Administrateur Délégué et des membres du Comité de direction et l'analyse annuelle de la philosophie et de la stratégie de rémunération de l'ensemble du personnel et, de manière spécifique, du package salarial du top senior management;
- la supervision des décisions de l'Administrateur Délégué en matière de désignation, de démission et d'indemnisation de la direction, afin de permettre au Conseil d'Administration, lorsqu'il le souhaite, d'exercer ses tâches de supervision générale.

Lors de sa réunion d'octobre 2004, le Conseil d'Administration a décidé d'étendre le rôle du Comité de nomination et de rémunération et l'a également invité à assister et à conseiller le Conseil d'Administration en matière de corporate governance.

Le Comité de nomination et de rémunération se réunit au moins deux fois par an.

Il est actuellement composé de MM. Theo Dilissen (Président) et Georges Jacobs et de Mmes Martine Durez et Lutgart Van den Berghe.

Comité stratégique et de développement

Le Comité stratégique et de développement (Strategic and Business Development Committee, SBDC) se compose de cinq administrateurs. Conformément à sa charte, l'Administrateur Délégué et le Président du Conseil d'Administration en sont membres d'office et il est présidé par le Président du Conseil d'Administration.

Un membre supplémentaire est choisi parmi les administrateurs désignés par l'État belge. Deux membres doivent être nommés parmi les administrateurs indépendants.

Le rôle du Comité stratégique et de développement est d'assister et de conseiller le Conseil d'Administration dans les matières de politique et de stratégie générales de la société, ainsi que sur des questions importantes relatives au développement stratégique de la société.

Le Comité stratégique et de développement se réunit au moins deux fois par an.

Il est actuellement composé de M. Theo Dilissen (Président), M. Didier Bellens, M^{me} Carla Cico et MM. Maurice Lippens et Robert Tollet.

Le Comité invite de temps en temps d'autres membres du Conseil à assister à ses réunions.

Modifications de la composition du Conseil d'Administration

Outre les modifications intervenues lors de l'introduction en Bourse de la société en mars 2004, la composition du Conseil d'Administration a subi les modifications suivantes.

Conformément à ses engagements, M. Lloyd Kelley a démissionné de son poste d'administrateur en avril 2004, puisque ADSB Telecommunications BV détenait moins de 7,5% des actions avec droit de vote à la suite de l'introduction en Bourse. Le Conseil d'Administration a pourvu à la vacance en nommant M. Oren Shaffer administrateur indépendant par cooptation, sur recommandation du Comité de nomination et de rémunération. L'assemblée générale des actionnaires du 13 avril 2005 sera priée de ratifier cette nomination.

M. Oren Shaffer est considéré comme un administrateur indépendant puisqu'il satisfait à toutes les conditions d'indépendance du Code belge de gouvernance d'entreprise.

En octobre 2004, M. Jan Coene a démissionné de ses postes de membre et de Président du Conseil d'Administration pour des raisons personnelles.

L'État belge a nommé M. Theo Dilissen membre et Président du Conseil d'Administration.

Rémunération des administrateurs

En vertu d'une décision de l'Assemblée Générale du 12 avril 1995, les membres du Conseil d'Administration représentant l'Etat belge, à l'exception de l'Administrateur délégué, avaient droit à des jetons de présence fixés à 619,73 EUR par réunion, avec un plafond de 9.915,74 EUR par an. Ils avaient également droit à des tantièmes pour un montant équivalent à celui des jetons de présence.

Le 19 février 2004, l'Assemblée Générale a changé ces rémunérations et indemnités aux administrateurs comme décrit ci-dessous. Une indemnité fixe annuelle de 50.000 EUR est prévue pour le Président du Conseil d'Administration et de 25.000 EUR pour les autres membres du Conseil d'Administration, à l'exception de

l'Administrateur Délégué. Tous les membres du Conseil d'Administration, à l'exception de l'Administrateur Délégué, ont droit à un jeton de présence de 5.000 EUR par réunion du Conseil d'Administration à laquelle ils assistent. Enfin, des jetons de présence de 2.500 EUR sont prévus pour chaque membre d'un Comité du Conseil d'Administration, à l'exception de l'Administrateur Délégué. Pour le Président, ces jetons de présence sont chaque fois doublés.

Pour l'année 2004, un montant global de 1.011.000 EUR a été attribué.

A partir de l'année 2005, la rémunération individuelle sera publiée conformément aux recommandations du Code Lippens.

Rapport d'activités et présence aux réunions du Conseil et des comités

Nom	Conseil (total 6)	ACC (total 4)	NRC (total 10)	SBC (total 3)
Theo DILISSEN	2/2		2/2	1/1
Didier BELLENS	5/6			2/2
Johnny CORNILLIE	6/6			
Didier DE BUYST	6/6			
Martine DUREZ	6/6		10/10	
Michel MOLL	6/6	3/3		
Robert TOLLET	6/6			3/3
Norbert VAN BROEKHOVEN	6/6			
Paul VAN DE PERRE	6/6	4/4		
Carla CICO	4/5			3/3
Pierre-Alain DE SMEDT	3/5	2/3		
Carine DOUTRELEPONT	5/5			
Philip HAMPTON	5/5	3/3		
Georges JACOBS	5/5		4/4	
Maurice LIPPENS	3/5			2/3
Oren G. SHAFFER	5/5	2/3		
Philippe VAN DE VYVERE	4/5			
Lutgart VAN DEN BERGHE	4/5		4/4	
Jan COENE	4/4	1/1	8/8	2/2
James W. CALLAWAY	1/1			
Sock Koong CHUA	1/1			
Henning DYREMOSE	1/1			
Lloyd KELLEY	2/2		5/6	
Jonathan P. KLUG	1/1	1/1		
Ho Kee LIM	0/1			
Hans MUNK NIELSEN	1/1			
J. Kenneth RALEY	1/1			
Hang Boon SIN	1/1			

Suite à l'introduction en Bourse, la composition du Conseil d'Administration a fortement changé. Les représentants de ADSB Telecommunications BV ont démissionné lors de l'introduction en Bourse. Par conséquent, ils n'étaient invités qu'à une (deux pour Monsieur Lloyd Kelley) réunion(s) du Conseil en 2004.

Transactions entre la société et ses administrateurs et directeurs exécutifs

Une règle générale relative au conflit d'intérêt est en vigueur au sein de la société. Elle interdit la possession d'intérêts financiers susceptibles d'affecter le jugement personnel ou les tâches professionnelles au détriment du Groupe Belgacom.

Conformément à l'article 523 du Code des sociétés, l'Administrateur Délégué, M. Didier Bellens, a déclaré, lors des réunions du Conseil d'Administration du 19 février 2004 et du 13 décembre 2004, être en conflit d'intérêt en ce qui concerne le point à l'ordre du jour de ces réunions, relatif aux plans d'intéressement pour les collaborateurs. M. Bellens est en fait un bénéficiaire proposé des plans d'intéressement à long terme 2004 et 2005 pour le management supérieur et des plans d'intéressement à court terme 2004 et 2005.

M. Bellens s'est également vu offrir la possibilité d'acheter des actions avec décote dans le cadre du Plan d'achat d'actions avec décote (PAAD) 2004. Il a informé le reviseur de Belgacom de ce conflit d'intérêt et a décidé de ne pas participer à la délibération ou au vote sur ces points à l'ordre du jour.

Les autres membres du Comité de direction de Belgacom (BMC) sont également des bénéficiaires proposés des plans d'intéressement à long terme 2004 et 2005 pour le management supérieur et des plans d'intéressement à court terme 2004 et 2005. En outre, dans le contexte du PAAD 2004, les membres du BMC se sont vus offrir la possibilité d'acheter des actions avec décote, comme tous les autres collaborateurs du Groupe.

Application des mesures prises par la société afin de se conformer à la législation existante en matière de délit d'initié et de manipulations de marché (abus de marché)

Afin de se conformer à la législation existante en matière de délit d'initié et de manipulations de marché, Belgacom a adopté un code de transactions (Dealing Code) avant l'introduction en Bourse. Ce code vise à faire prendre conscience aux collaborateurs, aux dirigeants et aux administrateurs des comportements inappropriés et des éventuelles sanctions correspondantes. Ce Dealing Code a été largement communiqué et est à la disposition de tous les collaborateurs. Une liste des collaborateurs clés est tenue à jour et tous les administrateurs et collaborateurs clés ont été priés de signer une déclaration dans laquelle ils reconnaissent avoir lu et accepté les dispositions du Dealing Code. Des périodes fermées («closed periods», comprenant des périodes proscrites) sont définies et toute transaction doit être communiquée au préalable au Directeur de Compliance Services et être approuvée par lui (voir la section «Conformité» en page 18).

Management

Administrateur Délégué

L'Administrateur Délégué est chargé de la gestion journalière de la société et fait rapport au Conseil d'Administration.

En outre, conformément à la loi de 1991 et aux statuts de la société, le Conseil d'Administration peut, en statuant à la majorité des deux tiers de ses membres présents ou représentés, déléguer tout ou partie de ses pouvoirs à l'Administrateur Délégué, à l'exception des compétences suivantes:

- l'approbation du contrat de gestion avec l'État belge et les modifications y apportées;
- l'élaboration du plan d'entreprise et la définition de la politique générale de la société;
- le contrôle de l'Administrateur Délégué; et
- les autres pouvoirs expressément réservés par loi au Conseil d'Administration, qui incluent notamment l'établissement des comptes annuels devant être soumis à l'assemblée générale des actionnaires et la préparation de propositions de fusion.

Le Conseil d'Administration a délégué de larges compétences à l'Administrateur Délégué.

La composition et, à l'exception de certaines compétences spécifiques dévolues au Comité de direction en vertu de la loi de 1991, les compétences du Comité de direction sont déterminées par l'Administrateur Délégué.

L'Administrateur Délégué est nommé par l'État belge par arrêté royal délibéré en Conseil des ministres pour un mandat renouvelable de six ans. L'Administrateur Délégué et le Président du Conseil d'Administration doivent appartenir à des rôles linguistiques différents. L'Administrateur Délégué ne peut être révoqué que par arrêté royal délibéré en Conseil des ministres. Conformément à la loi de 1991 et aux statuts de la société, l'Administrateur Délégué est membre du Conseil d'Administration.

L'Administrateur Délégué actuel est M. Didier Bellens.

Comité de direction

Le rôle du Comité de direction, outre l'exercice des compétences spécifiques qui lui sont dévolues en vertu de la loi de 1991, est d'assister l'Administrateur Délégué dans l'exercice de ses tâches. Il adopte en principe ses décisions par consensus. Toutefois, en cas de désaccord, la voix de l'Administrateur Délégué prévaut. Le Comité de direction se réunit généralement toutes les semaines. Conformément à la loi de 1991 et aux statuts de la société, l'Administrateur Délégué siège au sein du Comité de direction, qu'il préside. Le Comité de direction doit compter un même nombre de membres d'expression française et de membres d'expression néerlandaise, l'Administrateur Délégué excepté en cas de nombre impair. Les membres du Comité de direction qui ne sont ni francophones, ni néerlandophones ne sont pas pris en compte pour le calcul de cette condition de parité linguistique. Le Comité de direction se compose actuellement des membres suivants:



①



②



③

Comité de direction de Belgacom

Didier Bellens. M. Didier Bellens (49) a été nommé Administrateur Délégué de Belgacom en mars 2003. Auparavant, M. Bellens avait été Administrateur Délégué du Groupe Bruxelles-Lambert, puis de RTL Group au Luxembourg. Il est détenteur d'un diplôme en économie et administration des affaires de l'Université Libre de Bruxelles (ULB).

Scott Alcott (1). M. Scott Alcott (38) est Chief Operating Officer de la business unit Fixed Line Services de Belgacom depuis juillet 2004. Auparavant, M. Alcott a été Chief Strategy Officer, Chief Information and Technology Officer, et General Manager Marketing and Product Management de Belgacom, administrateur de Skynet et administrateur du fonds de capital à risque multimédia de Belgacom. En 1995, M. Alcott a rejoint Ameritech (aujourd'hui SBC) où il a assumé les fonctions de Director Marketing & Product Management – Long Distance Division, puis de Director New Product Development/Packaging. M. Alcott est titulaire d'un BS in Economics de la Wharton School (Université de Pennsylvanie).

Bridget P. Cosgrave (2). M^{me} Bridget Cosgrave (43) est Présidente de la business unit International Carrier Services de Belgacom depuis 2001 et a rejoint le Conseil d'Administration de Belgacom Mobile en 2004. De 1993 à 1996, elle fut Project Director chez British Telecom plc. En 1996, elle a été élue Directrice générale adjointe de l'Institut européen des normes de télécommunications (ETSI) et a accompli la totalité de son mandat. M^{me} Cosgrave est titulaire d'un BA (Honors) de la Queen's University de Kingston, au Canada, et d'un MBA de la London Business School.

Astrid De Lathauwer (3). M^{me} Astrid De Lathauwer (41) est Chief Human Resources Officer chez Belgacom depuis 2002. Elle a rejoint Belgacom en 2000 et a occupé précédemment les fonctions de Top Group Resources and Talent Director et HR Director de Belgacom. Avant de rejoindre Belgacom, elle avait travaillé dans les domaines

du marketing et des ressources humaines pour Monsanto. M^{me} De Lathauwer est licenciée en histoire de l'art de l'Université de Gand et a également obtenu un diplôme en sciences politiques et diplomatiques internationales de l'Université de Leuven (KUL).

William Mosseray (4). M. William Mosseray (40) a été nommé Chief Strategy Officer en juillet 2004 et est le Chief Restructuring and Change Officer de Belgacom depuis 2002. M. Mosseray a rejoint Belgacom en 1993 et a occupé les fonctions de Conseiller exécutif de l'Administrateur Délégué, de General Manager de la division Special Business, de Head of Corporate Strategy and Development et de Chief Human Resources Officer. Licencié en droit de l'Université de Leuven (KUL) et diplômé en droit fiscal de l'ICHEC, il est également titulaire d'un MBA de la Vlerick Leuven Gent Management School.

Ray Stewart (5). M. Ray Stewart (55) est le Chief Financial Officer de Belgacom depuis 1997. M. Stewart faisait partie du personnel de SBC, mais est devenu un collaborateur de Belgacom le 1^{er} avril 2004. De 1994 à 1997, M. Stewart a été CFO de Matav, un opérateur de télécommunications hongrois dans lequel Ameritech avait acheté une participation. Il est titulaire d'un diplôme en comptabilité et d'un MBA en Finance de l'Université d'Indiana. Il est également expert-comptable.

Philippe Vander Putten (6). M. Philippe Vander Putten (45) est Administrateur Délégué et directeur exécutif de Belgacom Mobile depuis 1998. Il a commencé sa carrière professionnelle chez Procter & Gamble, dans le secteur des produits de grande consommation de L'Oréal. En 1986, il a rejoint le Groupe Kraft Jacobs Suchard (actuellement Kraft Foods), où il a occupé différentes fonctions de marketing et de vente, avant de devenir Managing Director de Kraft General Foods Benelux en 1991. M. Vander Putten est titulaire d'une licence en administration et gestion de l'Université de Leuven.



Rémunération des membres du Comité de direction

Pour l'exercice se clôturant le 31 décembre 2004, un montant global de 4.897.000 EUR a été payé par le Groupe à l'ensemble des membres du Belgacom Management Committee («BMC»), Administrateur Délégué inclus. Les membres du Belgacom Management Committee sont Madame B. Cosgrave, Madame A. De Lathauwer et Messieurs D. Bellens, R. Stewart, Ph. Vander Putten, W. Mosseray et S. Alcott. Ce montant global comprend les avantages pécuniaires, aussi bien directs ou immédiats (rémunération de base, rémunération variable) qu'indirects (assurances, plan d'intéressement à long terme) liés directement à la fonction ou accordés aux membres du BMC.

A côté des avantages pécuniaires, l'ensemble des membres du BMC, Administrateur Délégué inclus, a participé au Plan d'Achat d'Actions avec Décote (510.410 actions achetées au prix d'introduction de 24,5 EUR avec une décote de 16,66 %) et à l'Employee Stock Option Plan (355.581 options sur actions attribuées avec un prix d'exercice de 24,5 EUR).

A partir de l'année 2005, des détails sur la rémunération des membres du BMC seront publiés conformément aux recommandations du Code Lippens.

Collège des Commissaires

Le Collège des Commissaires de la société se compose des personnes suivantes:

- ERNST & YOUNG Reviseurs d'entreprises S.C.C.R.L., représentée par M. Ludo SWOLFS, qui préside le Collège des Commissaires;
- M. Romain LESAGE, membre de la Cour des comptes, Commissaire;
- M. Pierre RION, membre de la Cour des comptes, Commissaire;
- CALLENS, GUEVAR, VAN IMPE & Co S.C.C.R.L., représentée par M. Herman VAN IMPE, Commissaire.

Ernst & Young est responsable du contrôle des comptes consolidés de Belgacom et de ses filiales. Les autres membres du Collège sont chargés, conjointement avec Ernst & Young, du contrôle des comptes non consolidés de la maison mère.

Le mandat de M. Lesage expirera le 30 juin 2008 et les mandats de M. Rion, d'Ernst & Young et de Callens, Guévar, Van Impe & Co viendront à échéance lors de l'assemblée générale annuelle des actionnaires en 2010.

Émoluments supplémentaires versés aux Commissaires

En vertu de l'article 134 §2 du Code des sociétés, Belgacom déclare les émoluments supplémentaires qu'elle a versés pendant l'exercice 2004 à deux Commissaires, membres du Collège: Ernst & Young Reviseurs d'entreprises S.C.C.R.L. et Callens, Guevar, Van Impe & Co S.C.C.R.L.

Des émoluments supplémentaires ont été versés pour les missions exceptionnelles suivantes, accomplies par les Commissaires au sein de Belgacom S.A. de droit public ou d'une filiale belge de Belgacom S.A. de droit public au sens de l'article 11 du Code des sociétés ou d'une filiale étrangère:

- à Ernst & Young Reviseurs d'entreprises: 1.026.330 EUR pour des missions de contrôle dans le cadre de l'introduction en Bourse, 350.218 EUR pour d'autres missions de contrôle et 6.250 EUR pour d'autres missions au sein de Belgacom S.A. de droit public, ainsi que 39.000 EUR pour d'autres missions de contrôle dans des filiales en Belgique;
- à d'autres membres du réseau Ernst & Young: 20.758 EUR pour d'autres missions dans des filiales étrangères;
- à Callens, Guevar, Van Impe & Co: 5.750 EUR pour d'autres missions de contrôle au sein de Belgacom S.A. de droit public.

Commissaire du gouvernement

L'État a nommé M. Roger De Borger Commissaire du gouvernement aux fins de superviser, conformément à la loi de 1991, la gestion de Belgacom d'un point de vue administratif.

Conformité (Compliance)

Vers une plus grande transparence

Belgacom a toujours considéré que la conformité faisait partie intégrante d'une bonne gouvernance d'entreprise. Elle a ainsi introduit un code de conduite dès 1998 et a actuellement mis en œuvre plus de 40 réglementations internes dans des matières aussi diverses que le droit de la concurrence, l'utilisation du courrier électronique ou la gestion de la continuité des activités.

Consciente d'évoluer dans un environnement réglementaire toujours plus complexe et désireuse de répondre aux attentes élevées de ses clients, de ses actionnaires et des autres parties prenantes, Belgacom a décidé d'intégrer ces différentes initiatives existantes dans un Compliance Office central au 1^{er} octobre 2004.

En outre, différentes initiatives publiques, comme le Sarbanes Oxley Act aux États-Unis et le plan d'action de l'Union européenne sur l'amélioration de la gouvernance d'entreprise ont encore renforcé la nécessité d'une approche cohérente en matière de conformité. En Belgique, cette évolution s'est également matérialisée par la publication du Code belge de gouvernance d'entreprise (le «Code Lippens»).

Belgacom Compliance Office

Depuis l'introduction en Bourse du 22 mars 2004, la conformité est définie au niveau du Groupe Belgacom, au sein du Comité d'audit et de supervision (Audit and Compliance Committee, ACC).

Selon sa propre charte, ce Comité est chargé d'analyser régulièrement la conformité de Belgacom avec les exigences légales ou

réglementaires, ainsi que les codes de conduite et réglementations internes du Groupe Belgacom.

Le code de conduite de Belgacom S.A. et une quarantaine de réglementations internes fournissent des directives aux membres du personnel, qui précisent ce qu'il est attendu de leur part dans des situations données. Ces directives couvrent tous les domaines d'activité: relations avec la clientèle, relations commerciales, culture d'entreprise, gestion des actifs, citoyenneté d'entreprise, etc. Une structure similaire a été mise en place chez Belgacom Mobile.

Le Compliance Office est entré en activité le 1^{er} octobre 2004, sur les fondations de l'équipe Code and Policies existante. Le Comité a nommé un cadre supérieur Head of Compliance Services, qui fait directement rapport au Président du Comité et à l'Administrateur Délégué.

Un Group Compliance Council a été mis en place, qui se réunit chaque trimestre sous la présidence du Head of Compliance Services et se compose de cadres supérieurs clés d'Internal Audit, du Risk Management, de Human Resources, de Corporate Communications, d'Internal Services, de Belgacom Mobile et de BICS.

Règles, outils et cohérence

Il est de la responsabilité personnelle de chaque collaborateur de s'assurer que la société respecte bien les règles et réglementations internes et externes. Le Compliance Office de Belgacom a une triple responsabilité: expliquer les règles, fournir des outils et garantir la cohérence.

- Pour chaque domaine identifié, le Compliance Office s'assure que les règles définies par les responsables du domaine sont soutenues par la direction, clairement définies, communiquées de manière adéquate et facilement accessibles.
- Le Compliance Office s'assure également de la présence des outils de mise en œuvre, de formation et de reporting nécessaires pour garantir la conformité, afin que la direction dispose des équipements adéquats pour s'assurer que les règles soient respectées d'une manière satisfaisante.
- Le Compliance Office veille, enfin, à la cohérence des règles à travers tout le Groupe Belgacom.

Les principales réalisations du Compliance Office en 2004 ont été le site Web intranet Code & Policies, l'envoi d'informations régulières par e-mail sur les politiques, la mise à disposition d'une adresse électronique «Helpdesk Policies» et le forum du Group Compliance Council.

Belgacom Compliance Program

Afin de rationaliser les initiatives existantes et de faire encore mieux prendre conscience aux collaborateurs de l'importance de la conformité, le Compliance Office a identifié 10 domaines de conformité qui constituent ensemble le Belgacom Compliance Program:

Code de conduite	Gouvernance d'entreprise
Respect de la réglementation	Pratiques comptables
Gestion du risque	Droit de la concurrence
Chinese Walls	Respect de la vie privée
Environnement	Dealing Code

Les 10 domaines de conformité ont été établis en fonction des activités spécifiques de Belgacom et de l'environnement dans lequel elle évolue, sur la base de questionnaires internes, de techniques de gestion globale des risques et d'analyses comparatives. Un plan de conformité spécifique sera développé pour chacun de ces domaines, qui s'attachera à consolider les différentes initiatives existantes et à leur adjoindre de nouveaux efforts.

Avec la création du Compliance Office, Belgacom franchit un pas important en vue de son objectif consistant à continuer à jouer un rôle de pointe dans un environnement juridique complexe et sur des marchés exigeants.

Bienvenue à nos nouveaux actionnaires! Le 22 mars 2004 fut une date historique pour Belgacom, qui a réalisé ce jour-là son entrée à la Bourse de Bruxelles. Outre l'arrivée de nouveaux partenaires dans notre capital, cette cotation a entraîné un changement décisif dans notre culture d'entreprise et dans la manière dont la société est perçue dans le monde des télécommunications et sur les marchés financiers. Belgacom dispose dorénavant d'un outil supplémentaire pour mettre en œuvre sa stratégie visant à devenir «premier de classe» et pour relever de nouveaux défis.

informations aux actionnaires

Une introduction en Bourse réussie!

En mars 2004, les principaux actionnaires privés, réunis au sein du consortium ADSB Telecommunications BV, ont vendu leur participation dans Belgacom.

Malgré la relative faiblesse et la volatilité des marchés financiers à la suite des attentats de Madrid et des tensions au Proche-Orient au cours des trois premiers mois de l'année, les investisseurs individuels et institutionnels se sont véritablement rués sur les actions de Belgacom.

L'introduction en Bourse de Belgacom (y compris l'option de sur-allocation) a représenté un montant de 3,6 milliards EUR, ce qui en fait la plus importante introduction jamais réalisée en Belgique, la plus importante en Europe depuis 2001 et la plus importante dans le monde en 2004.

La tranche institutionnelle de l'offre a été souscrite plus de trois fois et la nouvelle structure d'actionariat affiche une combinaison saine de grandes institutions européennes, principalement originaires du Royaume-Uni, de France et de Belgique.

La participation des investisseurs individuels a représenté une demande impressionnante de 1,2 milliard EUR (soit environ 2,5 fois le montant des actions attribuées) et 22,6 millions d'actions ont finalement été attribuées à des investisseurs individuels en Belgique.

Des débuts concluants

Le 22 mars, les actions ont été introduites à 24,50 EUR, légèrement en dessous du milieu de la fourchette de prix indicative (entre 23 et 26,50 EUR) et ont clôturé le premier jour de Bourse en hausse de 4,8% par rapport au cours d'introduction.

Pour le reste de l'année, le cours de l'action Belgacom a enregistré de très bonnes performances, en clôturant à 31,80 EUR (+29,80%) le 31 décembre. Elle a toujours dépassé les performances de ses pairs: +11,31% par rapport à l'indice DJ Stxxx Telecom et +24,32% par rapport à l'indice BEL 20. Le cours le plus bas a été de 24,30 EUR, légèrement en dessous du cours d'introduction, et a atteint son plus haut, à 32,64 EUR, le 29 décembre.

Avec 361,77 millions d'actions en circulation, la capitalisation boursière a atteint 11,5 milliards EUR à la fin décembre 2004.

L'action Belgacom a été reprise dans un total de 53 indices, y compris l'indice BEL 20 (regroupant les 20 plus grandes capita-

lisations belges) ainsi que les principaux indices européens ou télécoms.

Entre l'introduction et la fin 2004, un volume total de 191 millions d'actions ont été échangées sur Euronext Brussels. En moyenne, environ 778.500 actions ont été échangées quotidiennement entre le 1^{er} avril et la fin de l'année.

Actions Belgacom

Actions Belgacom en Bourse

Marché:	premier marché d'Euronext Brussels
Symbole:	BELG
ISIN:	BE0003810273
Code national SVM:	3810.27
Code Bloomberg:	BELG BB
Code Reuters:	BCOM

Modification du capital social et du nombre d'actions

Division d'actions

Le 19 février 2004 s'est tenue une assemblée générale extraordinaire des actionnaires au cours de laquelle les actionnaires ont approuvé une division des actions par dix, qui a entraîné l'émission de dix nouvelles actions ordinaires pour chaque action ordinaire existant à cette date. À la suite de cette division d'actions, le nombre total d'actions ordinaires était de 400.000.000, dont 12.380.950 étaient détenues par Belgacom (après le premier rachat d'actions le 30 décembre 2003).

Rachat et annulation d'actions

En mars 2004, parallèlement à l'introduction en Bourse, Belgacom a racheté 38.761.905 actions de son actionnaire sortant ADSB Telecommunications BV, pour un montant de 949.666.673 EUR.

En Belgique, la loi interdit aux sociétés de détenir plus de 10% de leurs actions en circulation. Avant ce rachat, Belgacom a donc annulé les 12.380.950 actions ordinaires rachetées fin décembre 2003. Conformément à la loi belge, les droits de vote et de dividendes associés à ces actions propres sont suspendus.



L'engagement
de créer
de la valeur
pour ses
actionnaires

Plans d'intéressement pour les collaborateurs

En mars 2004, Belgacom a vendu 1.842.026 actions propres pour un montant de 45 millions EUR à plus de 5.600 de ses collaborateurs, dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote. Ceux-ci ont bénéficié d'une décote de 16,6% avec l'obligation de conserver leurs actions pendant une période de 2 ans ou de 2 ans et demi.

Le 19 mars 2004, Belgacom a lancé un plan d'intéressement à long terme octroyant des options sur actions à une partie de son personnel d'encadrement, qui a accepté un nombre total de 1.128.500 options. Ces options sont acquises pour un tiers après un an, pour deux tiers après deux ans et à 100% après trois ans. Elles sont exerçables au prix de l'introduction en Bourse (24,50 EUR) jusqu'au 22 mars 2011, à l'exception des options du CEO qui sont exerçables jusqu'en 2012.

Deuxième annulation d'actions rachetées

Le 26 août 2004, le Conseil d'Administration a décidé d'annuler 70% des 36.919.879 actions propres existantes, c'est-à-dire 25.843.915 actions. Les actions propres restantes (11.075.964) sont conservées par la société en vue de couvrir les plans d'intéressement existants et futurs pour les collaborateurs.

À la fin du mois d'octobre, le gouvernement belge a décidé de ramener sa participation de 55,3% au niveau historique de 50% plus une action et a vendu 19.112.441 actions via une procédure accélérée (1 jour) par carnet d'ordres pour un montant de près de 540 millions EUR.

Capital social

À la fin décembre 2004, le capital social se montait à 1 milliard EUR (totalement libéré), représenté par 361.775.135 actions sans valeur nominale et offrant toutes les mêmes droits, pour autant que ces droits ne soient pas suspendus. Le capital social est resté inchangé au cours des trois dernières années.

Capital autorisé

En vertu du droit belge des sociétés, Belgacom peut augmenter ou réduire son capital social par une décision de l'assemblée générale des actionnaires prise à une majorité de 75% des voix exprimées au cours d'une assemblée à laquelle au moins 50% du capital social de la société est présent ou représenté.

Le 19 février 2004, l'assemblée générale des actionnaires a autorisé le Conseil d'Administration à augmenter le capital social, en une ou plusieurs fois, à concurrence d'un montant maximum de 200 millions EUR (article 5 des statuts de Belgacom). Cette autorisation comprend le pouvoir d'émettre des obligations convertibles et des droits de souscription. L'apport peut prendre toute forme, en ce compris des apports en espèces ou en nature, ou l'incorporation de réserves ou de primes d'émission. L'autorisation a été conférée au Conseil d'Administration pour une durée renouvelable de cinq ans. Lorsqu'il use de son pouvoir d'émettre du capital supplémentaire, le Conseil d'Administration peut, à la majorité des

deux tiers des voix exprimées, limiter ou supprimer les droits de préférence des actionnaires existants, ce qui peut également être fait en faveur d'une ou plusieurs personnes déterminées, que ces personnes soient ou non des membres du personnel de Belgacom ou de l'une de ses filiales. Toutefois, dans le cas des droits de souscription, cette limitation ou suppression ne peut pas avoir lieu principalement en faveur de personnes déterminées autres que des membres du personnel de Belgacom ou de l'une de ses filiales.

Les statuts ont également explicitement autorisé le Conseil d'Administration à procéder à une augmentation de capital sous toute forme, ainsi qu'à limiter ou supprimer les droits de préférence des actionnaires existants dans ce cadre, en cas d'offre publique d'acquisition des titres de la société.

Sans cette autorisation spécifique des statuts, les pouvoirs conférés au Conseil d'Administration d'augmenter le capital seraient suspendus par loi dès la réception par Belgacom d'une communication de la Commission bancaire, financière et des assurances (CBFA) d'une offre publique d'acquisition sur les titres de la société. Cette autorisation spécifique a été conférée au Conseil d'Administration pour une durée renouvelable de trois ans à compter de la clôture de l'introduction en Bourse. Les pouvoirs en matière de capital autorisés sont limités par loi en cas d'offre publique d'acquisition: le nombre d'actions émises est plafonné à dix pour cent des actions existantes avant l'augmentation de capital et le prix d'émission ne peut pas être inférieur au prix de l'offre d'acquisition.

En outre, conformément à la loi de 1991, toute émission d'actions, d'obligations convertibles ou de droits de souscription est soumise à l'approbation préalable de l'État belge (par arrêté royal délibéré en conseil des ministres). Une telle émission ne peut être souscrite par des personnes autres que les autorités publiques si, à la suite de l'émission, la participation directe des autorités publiques dans le capital social venait, au moment de ladite émission, à devenir inférieure à 50% du capital social.

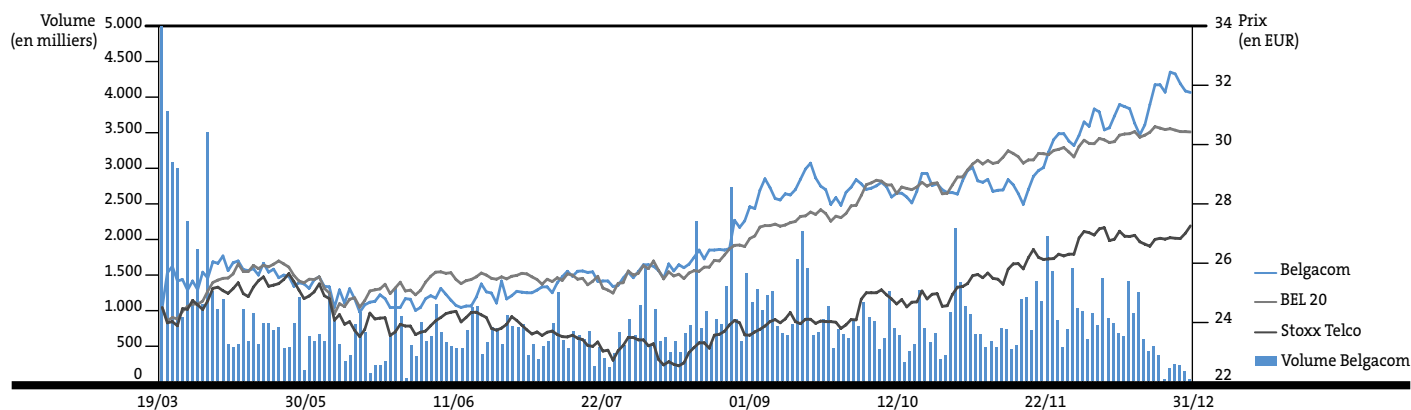
Structure d'actionnariat de Belgacom

Introduction en Bourse

Jusqu'au début de 2004, les principaux actionnaires de Belgacom étaient l'État belge, avec 50% plus une action, et le consortium ADSB Telecommunications BV, avec 50% moins une action.

ADSB était détenu par trois opérateurs internationaux de télécommunications, SBC (35%), TDC (33%) et Singapore Telecom (27%), ainsi que par trois partenaires financiers belges (qui détenaient ensemble 5%): Dexia, KBC et la Sofina.

Le 22 mars 2004, la structure d'actionnariat de Belgacom a changé radicalement, puisque tous les actionnaires privés, à l'exception de la Sofina, ont vendu leur participation dans le cadre de l'introduction en Bourse.



Source: Bloomberg.

Règles de transparence et informations aux actionnaires

Conformément à la législation belge en matière de transparence, toute participation à concurrence d'au moins 5% (ou d'un multiple de 5%) de l'ensemble du capital social doit être déclarée à la CBFA et à la société elle-même.

Conformément aux statuts de Belgacom, toute participation doit être déclarée une fois que le seuil de 3% est atteint.

Date de déclaration	Nom de l'actionnaire	Nombre d'actions détenues	Pourcentage de participation déclaré
22 mars 2004	État belge	200.000.010	51,6%
22 mars 2004	Belgacom S.A.	38.761.905	10%
22 mars 2004	AXA S.A.	13.218.524	3,41%
14 septembre 2004	État belge	200.000.010	55,11%
14 septembre 2004	Belgacom S.A.	11.075.964 ⁽¹⁾	3,06%
2 novembre 2004	État belge	180.887.569 ⁽²⁾	50,00% + 1

(1) -1.842.026: vente d'actions rachetées au personnel.
-25.843.915: annulation de 70% des actions propres.

(2) -19.1a12.441: vente conformément à l'arrêté royal du 28 octobre 2004.

Nombre d'actions et droits de vote potentiels (dénominateur)

Nombre d'actions en circulation (droits de vote effectifs attachés aux actions représentant le capital)	361.775.135
Droits de vote futurs, potentiels ou non, résultant de droits et d'engagements à la conversion ou à la souscription d'actions à émettre	1.128.500
- Options (liées aux actions propres)	
Total des actions et des droits de vote potentiels	361.775.135

Structure d'actionariat

Le 31 décembre 2004, l'actionariat de Belgacom S.A. se répartissait comme suit:

	Actions	% d'actions	% de droits de vote
État belge	180.887.569	50,0% + 1	51,6%
Belgacom (actions rachetées)	11.075.964	3,1%	
Personnel de Belgacom	1.842.026	0,5%	0,5%
Flottant	167.969.576	46,4%	47,9%
Total	361.775.135	100%	100%

Rémunération des actionnaires

Le 24 février 2005, le Conseil d'Administration de Belgacom a décidé de proposer à l'Assemblée générale du 13 avril 2005 la rémunération des actionnaires suivante:

- Conformément à la politique de dividende et sous réserve de l'approbation de l'affectation du bénéfice par l'assemblée

générale annuelle le 13 avril 2005, un dividende ordinaire de 500 millions EUR ou 1,38 EUR (brut) par action sera proposé.

- Outre ce dividende ordinaire, le Conseil d'administration va proposer un dividende extraordinaire de 200 millions EUR, soit 0,55 EUR (brut) par action aux actionnaires. Le Conseil d'administration souligne toutefois que cette décision est exceptionnelle et qu'elle ne sera pas nécessairement réitérée dans le futur.
- Par ailleurs, le Conseil d'administration de Belgacom a décidé de racheter des actions pour un montant maximum de 300 millions EUR et de conserver ces actions pour des besoins futurs. Le prix d'achat de ces actions ne pourra pas excéder de 5% le cours de clôture le plus haut ou être inférieur de 10% au cours de clôture le plus bas durant la période de 30 jours précédant la transaction. Les droits de vote et de dividende attachés aux actions propres détenues par la société sont suspendus.

Pour les actions au porteur, il sera payé dans les succursales des agents financiers suivants: Fortis Banque, ING Belgique, KBC Banque et Petercam S.A. Pour les actions déposées sur un compte titres, la banque ou le courtier traiteront automatiquement le paiement des dividendes. Pour les actions nominatives, Belgacom payera directement les actionnaires repris dans son registre.

Afin de transformer leurs actions en titres au porteur ou nominatifs, les actionnaires doivent prendre contact avec leur institution financière, qui assurera la liaison avec Petercam S.A. à Bruxelles.

Politique de dividende

Belgacom envisage de déclarer et de distribuer un dividende annuel compris entre 50 et 60% de son bénéfice annuel net. Ce montant est susceptible d'être adapté afin de tenir compte des bénéfices ou pertes exceptionnels et le montant des dividendes déclarés peut varier d'une année à l'autre. Lorsqu'il déterminera le montant de tout dividende annuel proposé aux actionnaires, le Conseil d'Administration tiendra compte des pratiques de paiement de dividende d'autres opérateurs de télécommunications européens.

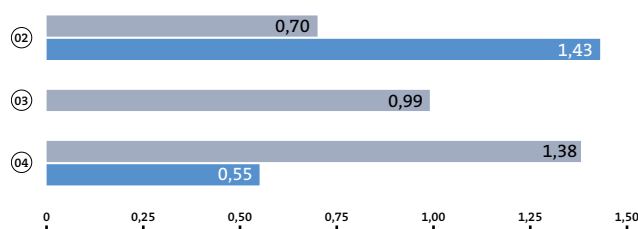
Le montant de tout dividende annuel et la décision de payer éventuellement un dividende pour une année particulière peuvent dépendre d'un certain nombre de facteurs comme les perspectives commerciales du Groupe, les besoins en liquidités, les performances financières, les conditions du marché et le climat économique général, ainsi que d'autres facteurs notamment fiscaux ou réglementaires.

Calendrier financier

13 avril 2005	Assemblée générale annuelle des actionnaires
18 avril 2005*	Paiement du dividende
26 août 2005	Annonce des résultats semestriels de 2005
24 février 2006	Annonce des résultats annuels de 2005
12 avril 2006	Assemblée générale annuelle des actionnaires

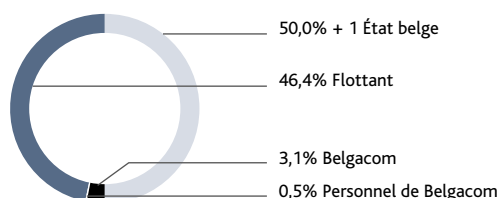
* Sujet à décision de l'Assemblée générale.

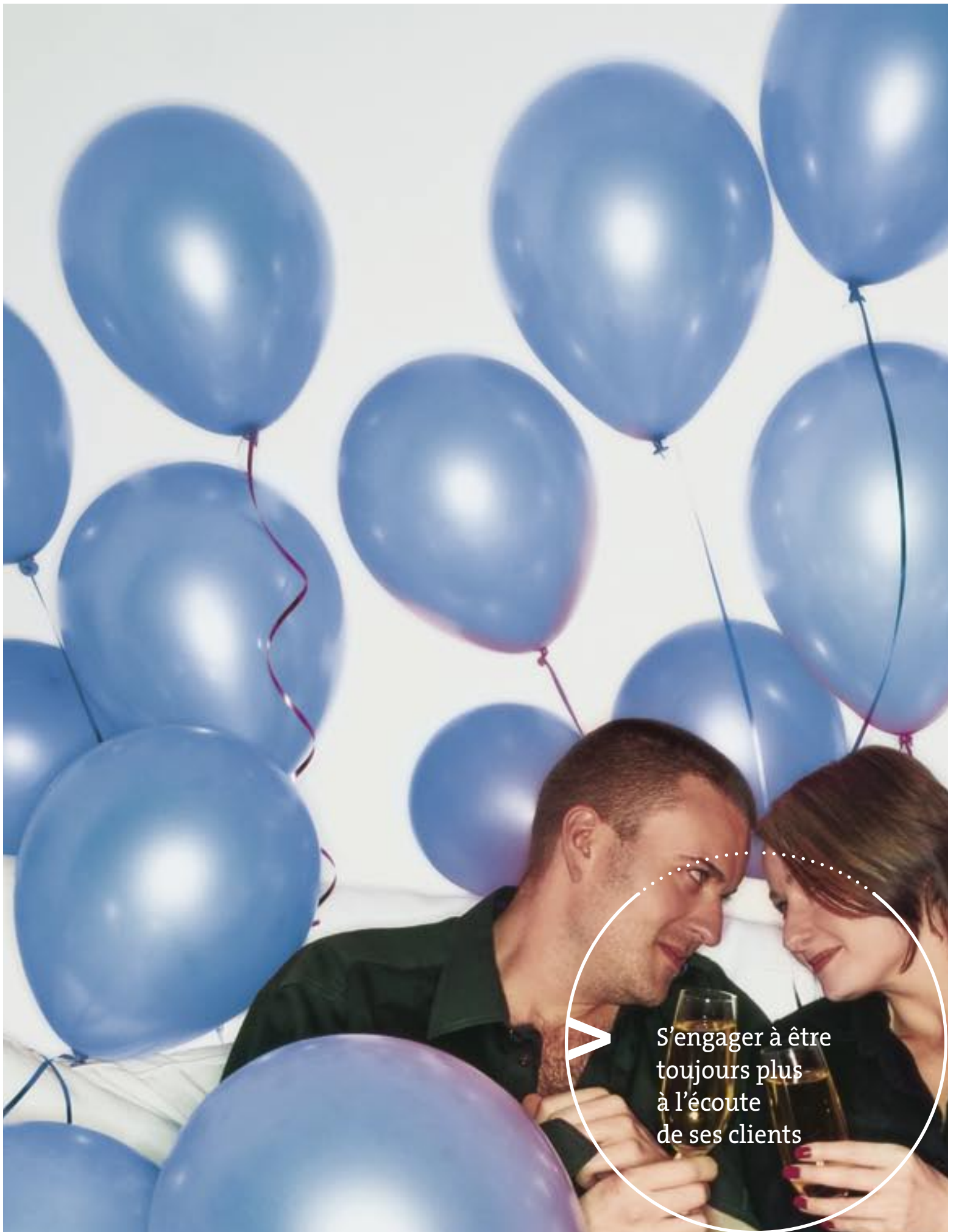
Dividende par action, brut* (en EUR)



* Dividende extraordinaire de 1,43 EUR par action payé en 2002 et de 0,55 EUR par action en 2004.

Structure des actionnaires - fin décembre 2004





S'engager à être
toujours plus
à l'écoute
de ses clients

En 2004, les différents métiers du Groupe ont été confrontés à une compétition encore plus agressive. Nous y avons fait face. Nos équipes ont redoublé leurs efforts pour défendre ou accroître nos parts de marché, en s'efforçant de répondre encore mieux aux besoins des clients; qu'ils soient résidentiels, professionnels ou autres acteurs du monde télécom. Par ailleurs, l'accent a également été mis sur l'excellence opérationnelle par la simplification ou l'automatisation des procédures.

évolution des activités

2004 a été marqué par des attaques très vives de la part de nos concurrents. Les opérateurs fixes et mobiles ont pris les services de ligne fixe pour cible avec de nombreuses promotions encourageant à résilier la ligne fixe et des campagnes de perception tarifaire très agressives. Fixed Line Services a répondu avec succès en lançant des actions visant à :

- fidéliser autant de clients que possible, reconquérir les clients perdus et acquérir de nouveaux clients ;
- développer et commercialiser de nouveaux produits et services générant de nouveaux flux de revenus.

Des campagnes de communication ont été lancées pour améliorer la perception des prix de FLS sur le marché et réagir aux publicités de la concurrence. L'objectif principal était de mieux faire connaître nos plans tarifaires.

En ce qui concerne Mobile Communications Services, le combat pour garder ou gagner des clients s'est également fait plus rude. Grâce au lancement d'offres segmentées, de nouveaux produits et services, MCS termine l'année avec une part de marché de clients actifs estimée de 50%. Elle confirme également son leadership en termes de profitabilité, avec un revenu moyen par utilisateur en légère hausse et une structure de coût bien maîtrisée.

Pour International Carrier Services, 2004 aura surtout été une année de préparation à la consolidation du secteur: création d'une société autonome (BICS) et recherche de partenaire. Dans cette branche d'activité très concurrentielle, la «course à la taille» est en effet de mise pour rester profitable. ICS est parvenue à augmenter son volume de trafic et à réduire sensiblement les coûts opérationnels du réseau par minute. Ses efforts ont été récompensés par le titre de «Carrier» le plus compétitif.

Avec 5,3 millions de raccordements fixes, dont 828.000 lignes d'accès ADSL pour le marché retail, FLS offre une gamme complète de services vocaux, de transmission de données et Internet sur la ligne fixe aux clients résidentiels et professionnels. En tant que principal fournisseur de services Internet en Belgique, Belgacom fournit un accès Internet à bande étroite ou à large bande à plus d'un million d'abonnés. Elle fournit également des services wholesale à d'autres opérateurs et fournisseurs de services en Belgique.

services de ligne fixe (Fixed Line Services - FLS)

Un marché en constante évolution

La population belge dans son ensemble a légèrement augmenté, de même que le nombre de ménages. Les parts de marché des clients exclusivement mobiles, des autres opérateurs détenteurs d'une licence (Other Licensed Operators, OLO) et des sociétés de téléphonie par câble sont en augmentation.

À la fin de l'année	2002	2003	2004
Population (en milliers)	10.310	10.351	10.396
Ménages (en milliers)	4.325	4.361	4.402
Parts de marché des ménages (en %)			
Pas de téléphone/exclusivement mobiles	24%	25%	26%
Téléphonie fixe	76%	75%	74%
Belgacom	72%	70%	67%
Câble et OLO	4%	5%	7%

Sources: INS, données de Belgacom, Telecom Universe.

Cette augmentation est principalement due à la concurrence. En 2004, le marché de la téléphonie fixe a été soumis à une intensification de la concurrence, qui a fait pression sur nos parts de marché.

Total du marché vocal de la ligne fixe

À la fin de l'année (en millions EUR)	2002	2003	2004
Revenus d'accès de FLS	963	957	931
Revenus de trafic de FLS	990	908	802
Total des revenus de FLS	1.953	1.865	1.733
Part de marché vocal retail de FLS (valeur)	83,0%	80,6%	76,1%
Part de marché trafic retail de FLS (volume)*	82,7%	74,5%	67,9%

Source: chiffres de l'entreprise, parts de marché basées sur des estimations de Gartner.
* Sur le réseau de l'entreprise.

En dépit de la concurrence féroce des câblo-opérateurs sur le marché Internet à large bande, particulièrement en Flandre, et du succès croissant des offres réglementées (accès au débit binaire), FLS est parvenue en 2004 à limiter sa perte de parts de marché à 1% en Belgique et a même maintenu ses parts de marché en Flandre au même niveau.

Parts de marché Internet à large bande

À la fin de l'année	2002	2003	2004
ADSL retail de FLS	50%	53%	52%
Autres ADSL (accès au débit binaire + wholesale)	10%	9%	13%
Câble	40%	38%	35%
FLS en Flandre*	43%	45%	45%**
Telenet en Flandre	57%	55%	55%**

Sources: ISPA et IBPT pour le câble.

* Pas de données pour les autres ADSL et câbles hors Telenet en Flandre.

** Chiffre en juin 2004.

Dans cet environnement télécom difficile, la business unit FLS reste leader du marché pour ses différentes activités.

Une concurrence de plus en plus forte

Marché de la voix

Le début de l'année 2004 a été marqué par des attaques très agressives de la part de nos concurrents. Les opérateurs fixes et mobiles ont pris les services de ligne fixe pour cible avec de nombreuses promotions, des campagnes encourageant à résilier la ligne fixe et des campagnes de perception tarifaire très agressives.

Vers la fin de l'année, les concurrents ont commencé à remodeler leurs stratégies.

- En plus de leur portefeuille de produits existant, les opérateurs fixes ont changé leur approche de la clientèle en commercialisant des *offres groupées* combinant voix (fixe et/ou mobile) et services Internet. Certains d'entre eux ont également annoncé et/ou mis en œuvre des activités d'*opérateur de réseau mobile virtuel* (Mobile Virtual Network Operator, MVNO), en ajoutant des services vocaux mobiles à leurs offres fixes.
- De nouveaux plans tarifaires ont également été lancés, comme les *offres forfaitaires* (avec, par exemple, des appels fixes illimités en heures creuses pour un forfait mensuel).

Marché Internet

Le marché Internet en Belgique a poursuivi sa croissance en 2004 (+7% par rapport à décembre 2003).

L'accès Internet à bande étroite continue à reculer (-32% d'utilisateurs) en faveur de l'accès Internet à large bande (+27%). La large bande est de loin la technologie d'accès Internet la plus populaire, puisqu'elle représente 79% de toutes les connexions Internet en Belgique. Notre pays compte l'un des taux de pénétration de la large



bande les plus élevés en Europe en termes de pénétration des ménages (approximativement 37% à la fin 2004).

Les offres «Light», lancées par nos concurrents et par FLS, ont poussé la croissance de la large bande en 2004, en proposant aux clients une offre large bande d'entrée de gamme, à un prix limité. La part de marché large bande retail de FLS s'est stabilisée, tandis que la part de marché wholesale augmente grâce à de nouvelles offres réglementées BROBA (accès au débit binaire). La plupart des clients câblés le sont chez Telenet, qui reste leader du marché de la large bande en Flandre. Par ailleurs, le marché du câble demeure encore très fragmenté en Wallonie.

Les acteurs résidentiels tels que Telenet étendent leur champ d'action en proposant des offres de lignes numériques (DSL) dans des zones non couvertes par le câble. Telenet Solutions (ex-Codenet) tente de renforcer sa présence sur le marché de la large bande en commercialisant des offres «DSL Office» à destination du segment professionnel.

Marché des données

Sur le marché professionnel des données, les intégrateurs de systèmes, les acteurs TIC et les autres concurrents ont renforcé leur position en procédant à des fusions et en se concentrant sur de nouveaux segments de clientèle et/ou activités.

En 2004, le marché des données retail a continué à subir la concurrence accrue du xDSL via les offres réglementées (BROBA et BRUO).

Le marché a été modifié par les solutions DSL et par le succès des nouvelles technologies, qui incitent à la migration des lignes louées vers les services IP et les solutions Ethernet.

Outre les services de connectivité pure (Belgacom interconnection of Local Area Networks, BiLAN), ce segment s'est également caractérisé par la croissance des services gérés (hausse de la demande du marché en matière de sécurité et de téléphonie IP), la croissance des besoins de capacité, le passage à des vitesses supérieures et une évolution continue vers la convergence TIC et les services groupés.

Les actions marketing de FLS

FLS s'est ajustée avec succès à la dynamique difficile du marché en adoptant une stratégie cohérente répondant aux 4 P tradi-

Faits marquants de FLS

- La concurrence s'est encore renforcée et les concurrents ont commencé à revoir leur stratégie.
- FLS s'est adaptée avec succès à la dynamique du marché (avec de nouveaux produits et services sur mesure, un plan tarifaire adapté, des promotions spécifiques, etc.).
- 142.000 clients ont été reconquis, ce qui a permis de réduire la perte de lignes et de stabiliser la perte de parts de marché en termes de trafic.
- Offres xDSL améliorées destinées à stimuler encore la pénétration de la large bande. Lancement du test commercial de l'iDTV auprès de 1.000 utilisateurs test.

tionnels du marketing (Promotion, Produit, Point de vente, Prix), afin de:

- fidéliser autant de clients que possible, reconquérir les clients perdus et acquérir de nouveaux clients;
- développer et commercialiser de nouveaux produits et services générant de nouveaux revenus.

L'ensemble de la campagne *Winback* est exemplaire: début 2004, FLS a mené des initiatives et des campagnes de reconquête importantes sur la base de nos nouveaux plans tarifaires concurrentiels. Des équipes entièrement dédiées à la reconquête ont obtenu des résultats positifs en contactant des clients et en leur recommandant des solutions attrayantes, parfaitement adaptées à leur profil d'appel. En outre, une campagne de reconquête a été lancée en matière d'accès, qui a également débouché sur des résultats positifs. Ces campagnes ont permis de ramener plus de 142.000 clients chez Belgacom à la fin 2004.

Afin d'augmenter la *fidélisation* des clients, des actions spécifiques ont été entreprises à l'intention de nos principaux clients en termes de trafic vocal. Ces efforts se poursuivront en 2005.

FLS a également commencé à mettre en œuvre plusieurs types de segmentation, afin de mieux servir certains groupes de clients spécifiques: segmentation géographique, attention particulière aux utilisateurs importants, etc.

Promotion

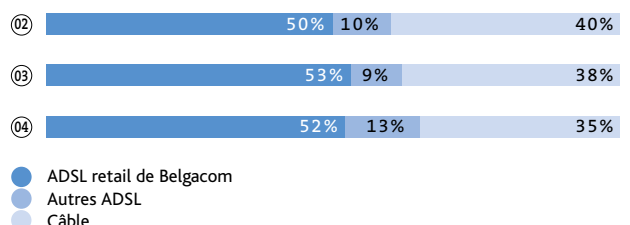
De *nouvelles campagnes de communication* ont été lancées en vue d'améliorer la perception des prix de FLS sur le marché et de réagir aux publicités de la concurrence, en faisant mieux connaître nos plans tarifaires.

Des *promotions permanentes et accrocheuses* ont également été lancées pour la voix et la large bande (installations gratuites, appels gratuits, modems gratuits, etc.). De nouveaux types de contacts clientèle (toutes-boîtes, collaboration avec les canaux de distribution indirecte, etc.) ont également été expérimentés avec succès.

Produit

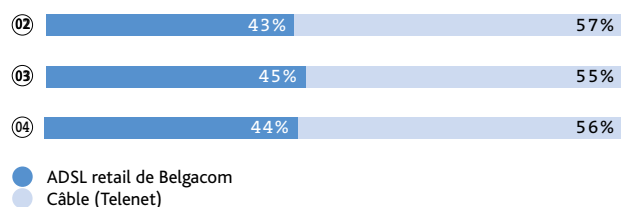
Ces campagnes de communication ont été renforcées par le *lancement agressif de nouveaux produits et services*.

Canaux d'accès à large bande (en %) en Belgique



Sources: ISPA, données de l'entreprise.

Canaux d'accès à large bande (en %) en Flandre



Sources: données de l'entreprise, communiqués de presse de Telenet.
Hors autres ADSL et câbles hors Telenet.

Marché résidentiel

Le mois de mai 2004 a vu le lancement de *Discovery Line*, un programme de promotion tout à fait novateur pour la téléphonie fixe classique, avec une redevance d'abonnement réduite (6,50 EUR par mois) et des frais de communication supérieurs pour les appels sortants (un supplément de 0,15 EUR par minute en plus des frais de communication ordinaires de Belgacom). À la fin de l'année, plus de 70.000 clients avaient opté pour *Discovery Line*.

En juin 2004, afin de stimuler encore le marché de la large bande, FLS a également commercialisé *Belgacom ADSL Light*. FLS a une nouvelle fois démontré ses qualités de pionnière en étant le premier opérateur en Europe à lancer une offre commerciale VDSL. Cette offre a été clairement identifiée comme étant l'offre Internet la plus rapide du marché. Aucun effet de cannibalisation ne s'est manifesté sur les offres ADSL standard existantes.

En juin, Skynet a procédé à un *remaniement de son portail*, qui a été perçu de manière très positive par nos clients. Des tests de la perception des clients et une nouvelle plateforme technique ont permis de fournir une offre personnalisée au public. Afin de devenir le leader du marché dans le secteur du jeu en ligne, Skynet a lancé *Arena51*, un nouveau concept de jeu, ainsi que de nouveaux outils de communauté, des téléchargements de jeux, des calendriers de jeux en ligne, etc.

Skynet a également encore amélioré ses services Internet, avec des solutions de sécurité, son offre Music Club et un accès exclusif à du contenu spécifique.

Marché professionnel

Pour répondre aux besoins des PME, FLS a lancé des produits spécifiques comme *Plug & Work*, une solution de télétravail via Internet, *ADSL Pro Compact*, une solution d'entrée de gamme pour l'accès professionnel à Internet, et *Belgacom Communication Tools*, une version sous-traitée de la solution Microsoft Exchange.

FLS a lancé un nouveau concept international pour ses clients professionnels retail, qui consiste à étendre son solide portefeuille de services gérés nationaux (BiLAN) au monde entier. De la connectivité est achetée via différents partenaires afin de parvenir à un équilibre optimal entre couverture et coût. En plus de cette connectivité, Belgacom positionne également ses propres services. En 2004, ce concept a été lancé dans le cadre de solutions DSL gérées aux Pays Bas, en France et au Luxembourg. Les technologies satellites récentes ont également permis à FLS d'intégrer d'avantage ses solutions satellites et terrestres et d'optimiser ainsi sa couverture globale.

En vue de contrer la menace des intégrateurs sur le marché professionnel et de créer de nouveaux revenus en optimisant la chaîne de valeur, FLS s'est concentrée sur son unité d'intégration de réseaux et de systèmes (Network and System Integration, NSI). Cette stratégie s'est concrétisée par le lancement de nouveaux services (services

gérés BiLAN, *Belgacom Managed Software Firewall*) et par l'acquisition d'un centre de données ultraperformant, qui ont permis une plus grande diversification de notre portefeuille de produits. FLS a également commercialisé toute une gamme de solutions de sécurité de réseau à destination du marché professionnel.

Point de vente

En optimisant sa stratégie de canaux de vente, FLS s'est concentrée sur sa manière d'approcher ses clients.

Marché résidentiel

Pour le marché résidentiel, les nouveaux programmes de partenariat de Belgacom et l'intégration de nouveaux canaux de vente indirecte ont amélioré les contacts avec la clientèle.

Marché professionnel

Notre *stratégie multicanaux* s'est poursuivie avec une attention particulière pour le marché professionnel en ce qui concerne le canal de vente directe (programme BOOST): notre présence a ainsi été considérablement renforcée par une augmentation des visites et des contacts à la clientèle, par des programmes de fidélisation sur mesure et par une meilleure sensibilisation à notre portefeuille global de solutions.

Chiffres clés

- Call centers: 6.000.000 contacts/an.
- Belgacom points de vente: 4,2 millions de clients résidentiels et professionnels servis dans 96 boutiques réparties en 12 zones, ce qui correspond à plus de 3 millions de visites de clients/an.
- ESD Sales: les 50.000 clients les plus importants, ce qui correspond à 60.000 visites de clients/an.
- Vente indirecte: 1.200 points de vente partenaires, avec 4.000 vendeurs.

Prix

Nos clients perçoivent de plus en plus les services de téléphonie vocale de base comme des produits de première nécessité. C'est pourquoi de *nouveaux concepts tarifaires* ont été introduits et mis en valeur à destination des clients résidentiels et professionnels. Maxi Call National Anytime (appels illimités pour 20 cents par appel), No Limit National Hometime (appels illimités en heures creuses et le week-end pour 12 EUR par mois), No Limit National Anytime (appels illimités pour 29,95 EUR par mois) constituent quelques exemples de ces tarifs innovants.

Marché wholesale national

Belgacom est le premier fournisseur de services wholesale nationaux en Belgique. Notre portefeuille de produits comprend la connectivité de voix et de données, ainsi que des services de capacité et d'infrastructure. Sur un total de 90 clients wholesale actifs, 22 sont interconnectés avec Belgacom.

Les activités de wholesale national ont progressé d'environ 10% en 2004. Ce marché est actuellement en cours de consolidation et



cette tendance se poursuivra au cours des prochaines années. La part de marché de Belgacom est restée stable en 2004, où elle est estimée à 70%. Le principal objectif de la société consiste à fournir des services concurrentiels de qualité élevée, tout en maintenant une organisation wholesale réactive et en assurant une utilisation intensive des outils électroniques.

Technologie et innovation

Broadway

En 2004, FLS a investi environ 83 millions EUR dans le projet Broadway, afin de permettre le déploiement prévu de la plateforme VDSL et de porter la fibre jusqu'à la borne. À la fin 2004, 1.343 unités distantes VDSL avaient été activées, couvrant quelque 264.000 lignes (ou 6,77%). L'objectif de Broadway est d'atteindre une couverture VDSL de 46% pour la fin 2006, alors que l'ADSL couvre actuellement 98,5% du territoire national.

Procédures

L'optimisation des procédures s'est traduite par des améliorations des services fournis aux clients, de meilleurs résultats en termes d'obligations de service universel, de meilleures procédures de dispatching et de routage, des activités de levée de dérangements plus proactives et une meilleure procédure d'installation ADSL (procédure DIY – Do It Yourself).

La mise en place d'un nouveau système de gestion des informations des clients à la fin de l'année permettra également à FLS d'améliorer sa gestion actuelle des relations avec sa clientèle.

Cadre réglementaire

Nouvelle loi en matière de communications électroniques

Le projet de loi belge transposant le nouveau cadre réglementaire européen a été adopté par le gouvernement belge en juillet 2004 et soumis au parlement à l'automne. Cette loi déterminera l'orientation politique en matière de communications électroniques en Belgique au cours des prochaines années. Elle instituera également un cadre juridique de référence pour les obligations imposées aux opérateurs puissants, les obligations de service universel et la protection des consommateurs.

Offres de référence de Belgacom

Trafic

Belgacom disposant du statut d'opérateur puissant, ses tarifs d'interconnexion sont réglementés et fixés dans une offre de référence (BRIO). Dans le cadre de BRIO 2004, l'IBPT a décidé d'obliger Belgacom à réduire ses tarifs d'interconnexion (d'environ 10% par rapports aux tarifs BRIO 2003 pour la terminaison IAA – Intra Access Area).

Les tarifs d'interconnexion des opérateurs ne disposant pas d'une puissance significative sur le marché ne sont pas soumis

aux mêmes obligations que celles de Belgacom. Sur la base de ce principe, l'autorité de réglementation a décidé, en décembre, d'autoriser Versatel à augmenter ses tarifs de terminaison d'environ 500%. L'IBPT avait déjà rendu une décision similaire en 2002, au sujet des tarifs de terminaison de Telenet. Belgacom a interjeté appel contre les deux décisions.

Accès

Les tarifs de Belgacom pour le dégroupage de la boucle locale sont également réglementés. Les trois principaux changements de l'offre BRUO 2004 par rapport à BRUO 2003 sont les suivants: les frais d'installation moyens restent inchangés, la redevance mensuelle de location pour les paires de cuivre nues ou boucles locales totalement dégroupées diminuent légèrement et la redevance mensuelle de location pour les boucles locales partiellement dégroupées diminuent d'environ 27%.

Les principales décisions de l'IBPT dans le cadre de BROBA 2004 consistaient en une réduction d'environ 5% de la redevance mensuelle de location pour les lignes de particuliers et en une réduction de 20% des tarifs d'utilisation du réseau ATM de Belgacom par rapport à 2003.

Perspectives

FLS va continuer à subir la concurrence féroce de nouveaux produits et services comme la téléphonie IP, les offres Triple Play (téléphonie fixe, téléphonie vocale et Internet), etc. Un autre défi consistera à conserver le même rythme de croissance pour le marché de la large bande qu'en 2004.

Marché résidentiel

En novembre 2004, afin de prendre pleinement mesure du potentiel de convergence des télécommunications et des médias, FLS a commencé à tester des services de télévision numérique interactive (*interactive Digital Television, iDTV*) dans la perspective d'un éventuel lancement en 2005. Les autres domaines prioritaires pour la business unit Fixed Line Services sont notamment la maison numérique, la convergence des services fixes et mobiles et la mise en œuvre de la téléphonie IP. Ces services permettront de tirer un avantage maximum de notre plateforme VDSL.

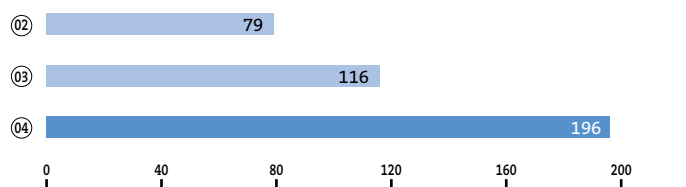
Marché professionnel

De nouveaux services et de nouvelles offres groupées sont en cours de développement et d'évaluation et FLS va continuer à se concentrer sur son unité d'intégration de réseaux et de systèmes (Network and System Integration, NSI).

En 2005, FLS poursuivra également ses efforts de reconquête de clients sur les marchés résidentiel et professionnel.

FLS est bien déterminée à conserver sa position actuelle de leader du marché et à devenir «première de classe». Pour ce faire, elle se concentrera sur l'évolution des besoins de ses clients et sur les développements des technologies et des produits.

Lignes à large bande «carrier» (en milliers)



Source: ISPA et données de l'entreprise.



Belgacom au top !

En novembre 2004, Belgacom a remporté le «Data News Excellence Awards» en tant que l'Opérateur Télécom de l'année. Jacques Heynen (au centre) Executive Vice-President Sales & Customer Services reçoit le trophée

Belgacom Mobile (MCS) est le premier fournisseur de services de communications mobiles en Belgique à travers ses marques Proximus et Pay&Go. Elle compte environ 4,2 millions de clients actifs et dispose d'une part de marché d'environ 50%. MCS fournit une vaste gamme de services de communications mobiles aux clients résidentiels et professionnels en Belgique, dont des services vocaux traditionnels, des services de données (SMS et MMS), des services de roaming international ainsi que des services de données wholesale à d'autres sociétés.

services de communications mobiles (Mobile Communications Services - MCS)

Évolution du marché et de la concurrence

Depuis la création de Belgacom Mobile en 1994, la business unit Mobile Communications Services (MCS) du Groupe a toujours été leader sur le marché belge. Elle s'est efforcée d'innover en permanence, de mettre en place un réseau de qualité supérieure et de proposer des produits et services de pointe à ses clients résidentiels et professionnels, par l'intermédiaire de nombreux canaux de distribution.

En décembre 2004, le téléphone mobile a atteint un taux de pénétration estimé à 81% en Belgique (contre 75,7% en 2003), avec quelque 8,4 millions d'utilisateurs.

MCS a été confrontée à un niveau de concurrence accru de la part des deux autres opérateurs mobiles du marché, dont le premier s'est nettement concentré sur le segment professionnel, avec des offres tarifaires agressives, tandis que le second s'est surtout attaqué au marché résidentiel, avec des campagnes publicitaires et des promotions continues, comprenant notamment des minutes gratuites et des programmes de parrainage.

En outre, plusieurs opérateurs de réseau mobile virtuel (Mobile Virtual Network Operators, MVNO) ont fait leur apparition sur le marché. Pour le moment, les MVNO n'ont pas cherché à approcher le marché de masse, mais ont plutôt adopté un positionnement de niche. À la fin 2004, plus de 20 MVNO étaient actifs sur le marché belge.

MCS va continuer à suivre attentivement le développement des besoins du marché mobile en Belgique et est persuadée que son

approche du marché, basée sur ses atouts concurrentiels, lui permettra de conserver sa position de leader.

À la fin 2004, MCS reste leader en termes de clients actifs, avec 50% de parts de marché en 2004, contre 53,7% en 2003. Un client est considéré comme actif lorsqu'il a passé ou reçu au moins un appel ou envoyé ou reçu au moins un SMS au cours des trois derniers mois.

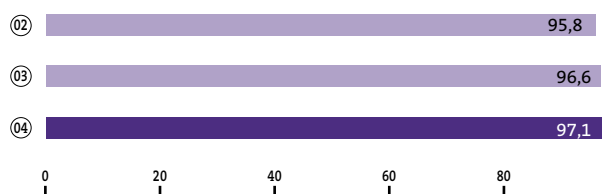
MCS a également amélioré son pourcentage de clients actifs, avec 97,1% en 2004 contre 96,6% en 2003, ce qui la place nettement au-dessus de la moyenne belge et européenne. Cette évolution témoigne de la qualité du portefeuille de clients de l'opérateur.

En chiffres absolus, MCS comptait 4.197.826 clients actifs à la fin 2004, contre 4.201.503 à la fin 2003. Le nombre de cartes SIM enregistrées sur le réseau de Proximus était de 4.320.861 (1.739.095 postpaid et 2.581.766 prepaid) à la fin 2004, contre 4.348.736 cartes à la fin 2003.

À la fin décembre 2004, l'ARPU (revenu moyen par utilisateur) était de 41,00 EUR pour la base de clients actifs, contre 40,30 EUR à la fin 2003. Ce chiffre représente une moyenne de 19,60 EUR pour un client prepaid (contre 19,20 EUR à la fin 2003) et de 71,60 EUR pour un client postpaid (contre 69,10 EUR à la fin 2003).

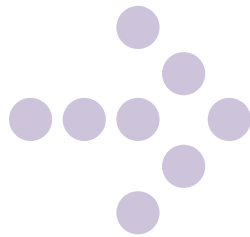
MCS est également leader du marché en termes de fidélité des clients, avec un indice TRIM (mesure de la satisfaction de la clientèle en termes de fidélité) de 74, nettement au-dessus de ses concurrents.

Pourcentage de clients mobiles actifs



Evolution de l'ARPU, revenu moyen par utilisateur (en EUR)





MCS a également consolidé son leadership de marque, puisque Proximus a atteint une reconnaissance de marque de 85% en 2004, alors que ses concurrents se situent respectivement à 76% et 59%.

Un réseau de première classe

Couvrant plus de 99% de la population, le réseau GSM/GPRS de Proximus se déploie sur 3.320 sites d'antenne à la fin 2004. La combinaison de technologies de pointe et d'une maintenance attentive assure une qualité et une fiabilité d'un niveau exceptionnel. Au niveau du rapport qualité-prix, MCS se classe parmi les 5 premiers opérateurs du Groupe Vodafone et parmi les 3 premiers en termes d'interruptions de service.

En 2004, MCS a été le premier opérateur mobile à lancer les services de la troisième génération en Belgique et est toujours le seul opérateur à proposer ces services à la fin 2004. Les clients professionnels de MCS peuvent utiliser la Vodafone Mobile Connect Card sur leur PC portable via le réseau UMTS dans 12 grandes villes en Belgique. Le réseau UMTS de Proximus couvrait 28% de la population à la fin 2004. Plus de 50 millions EUR ont été investis dans le réseau UMTS en 2004.

En juin 1999, MCS avait déjà été le premier opérateur à offrir une couverture dans le métro bruxellois. En décembre 2004, fidèle à sa volonté d'améliorer ses services en permanence, MCS est également devenue le seul opérateur mobile en Belgique permettant à ses clients d'utiliser leur GSM dans les métros de Charleroi et d'Anvers.

MCS est en outre leader du marché belge en termes de portée mondiale. Ses clients postpaid peuvent en effet utiliser leur GSM dans 171 pays, grâce à des accords de roaming vocal conclus avec 308 opérateurs. Ses clients prepaid peuvent quant à eux bénéficier du roaming avec 67 opérateurs dans 46 pays. MCS a également conclu des accords de roaming GPRS avec 94 opérateurs dans 50 pays et des accords de roaming UMTS dans 12 pays.

Innovation dans les produits et services

Clients professionnels

En mai 2004, MCS a été le premier opérateur mobile en Belgique à lancer une offre commerciale 3G destinée aux utilisateurs d'ordinateurs portables. MCS propose ainsi à ses clients la carte de données Vodafone Mobile Connect UMTS/GPRS, la première carte à grande vitesse pour ordinateurs portables en Europe. Elle a étendu sa gamme de cartes de données en novembre 2004 avec la carte Vodafone Mobile Connect UMTS/GPRS/WLAN, qui permet à ses utilisateurs de choisir entre trois technologies (UMTS, GPRS ou Wireless LAN I) pour accéder à leurs applications professionnelles.

Faits marquants de MCS

- Part de marché des clients actifs maintenue à environ 50%.
- Lancement commercial de l'UMTS pour les utilisateurs professionnels.
- Vodafone live!, l'offre mobile multimédia la plus intégrée du marché, lancée au mois de juin.
- Lancement de la solution BlackBerry pour les clients professionnels au mois d'octobre.
- Introduction de plusieurs nouveaux plans tarifaires destinés aux clients résidentiels et professionnels.
- En 2005, Philippe Vander Putten cède son poste de CEO à Michel Georgis (ex COO) et devient Président du Conseil d'Administration de MCS.

À la fin 2004, plus de 1.300 cartes de données étaient utilisées par nos clients professionnels.

MCS a continué à installer de nouveaux hotspots Wireless LAN et comptait 44 hotspots à la fin décembre 2004, y compris à l'aéroport national de Bruxelles. L'objectif de MCS étant de fournir une solution de mobilité totale à sa clientèle professionnelle, elle a intégré les hotspots dans sa gamme de services de données à grande vitesse, afin de fournir la meilleure connexion possible à ses clients (GSM, GPRS, UMTS ou LAN sans fil).

En vue de faciliter la vie des grandes entreprises et d'intégrer automatiquement leurs factures mobiles dans leur système de comptabilité, MCS a lancé e-Bill, une solution de facturation électronique certifiée en collaboration avec Certipost.

En lançant Business Package Easy, MCS a introduit un nouveau tarif pour les PME et les indépendants qui souhaitent surtout être accessibles. Les utilisateurs paient un tarif unique à la minute, indépendamment de l'heure de la journée ou du réseau utilisé.

MCS a également lancé SMS Communicator, une solution professionnelle permettant d'envoyer des SMS à partir d'un PC ou d'un ordinateur portable à plusieurs destinataires en même temps.

En octobre 2004, MCS a lancé la solution BlackBerry destinée aux clients corporate. Son architecture «push» permet à ses utilisateurs de recevoir automatiquement leurs nouveaux e-mails et rendez-vous sur leur téléphone BlackBerry sans devoir établir eux-mêmes de connexion à un serveur.

Clients résidentiels

Depuis mars 2004, les clients de la banque Dexia peuvent effectuer toutes leurs opérations bancaires via leur GSM grâce à Dexia Direct Mobile, une application simple et sécurisée.

Vodafone live!, l'offre multimédia mobile la plus intégrée du marché, a été lancée en juin 2004, à l'intention des clients résidentiels. Cette offre de services multimédias de pointe ouvre un nouveau monde de communication mobile en couleur et rend les informations, le courrier électronique, le chat, les services de géolocalisation, les jeux, sonneries, ... accessibles aux clients via leur téléphone mobile. L'offre Vodafone live! est accessible via une gamme exclusive de téléphones portables compatibles MMS, équipés d'écrans couleur et d'appareils-photos intégrés.

En 2004, MCS a introduit deux nouveaux plans tarifaires destinés à ses clients abonnés: Exprimio, qui permet d'envoyer 10 SMS ou de téléphoner pendant 10 minutes pour 1 EUR, et FreeStyle, qui permet de combiner les avantages d'un abonnement et d'une carte prépayée en une formule unique.

MCS a en outre été le premier opérateur mobile en Belgique à lancer les Real Tones, des sonneries de la nouvelle génération.

Pour ses clients prepaid, MCS a lancé une nouvelle valeur de recharge de 5 EUR, ainsi qu'une nouvelle formule prepaid simple, appelée Pay&Go Evening Talk. Les clients Pay&Go peuvent également recharger leur carte prépayée via 1-2-ring (directement via leur GSM), quelle que soit leur institution bancaire. Le programme visant à fidéliser les clients prepaid en leur offrant du crédit d'appel gratuit (Pay&Go Club), a également été lancé en 2004.

ProximusCollection: une gamme exclusive de téléphones mobiles

En 2004, MCS a vendu presque 900.000 téléphones mobiles étiquetés «**ProximusCollection**.» Ces téléphones ont été testés, adaptés et préconfigurés en fonction des paramètres de MCS (Proximus Multimedia Services, GPRS, MMS).

Cette collection comprend des GSM destinés au segment résidentiel (GSM Vodafone live!) et au segment professionnel (carte de données Vodafone Mobile Connect, BlackBerry, PDA). Le prix de vente moyen des GSM en Belgique a diminué de 25% en 2004, mais reste plus élevé que dans la moyenne des pays de l'Union européenne, en raison de l'interdiction de la subvention des téléphones portables.

Extension des canaux de vente

Les canaux de vente de MCS passent par la distribution directe et indirecte ainsi que par le département Customer Service, qui fournit des conseils et s'efforce de promouvoir la vente de produits et services à marge plus forte et la vente croisée.

Au 31 décembre 2004, MCS pouvait s'appuyer sur un réseau de distribution indirecte de 1.512 points de vente, réunissant des chaînes de magasins télécoms (208 magasins dont 96 Belgacom points de vente), des agents télécoms (392 points de vente), des chaînes de vente au détail (290 points de ventes) et des agents de vente au détail (622 points de ventes). Les cartes de recharge Pay&Go sont vendues dans plus de 8.000 points de distribution.

Partenariat avec Vodafone

Vodafone, qui détient 25% de Belgacom Mobile, est le leader de la téléphonie mobile dans le monde. Afin d'exploiter encore mieux cet atout, MCS a approfondi les termes de la collaboration avec Vodafone fin 2003, visant à favoriser et à formaliser la collaboration entre les deux entreprises dans les domaines suivants: le développement des produits et services, le marquage (dans les aéroports), l'approvisionnement (synergies), la gestion des comptes et la gestion informatique et technique.

Cet accord a eu pour premier résultat le lancement en mai 2004 de la carte de données Vodafone Mobile Connect UMTS/GPRS, la première carte de données à grande vitesse pour les ordinateurs portables en Europe. En novembre 2004, elle a étendu sa gamme de cartes de données avec la carte Vodafone Mobile Connect UMTS/GPRS/WLAN.

En juin 2004 MCS a lancé Vodafone live! qui propose toute une gamme de services multimédias aux clients résidentiels.

En octobre 2004, MCS a lancé la solution BlackBerry de Vodafone à l'intention des utilisateurs professionnels. Ce nouveau produit représente une étape importante vers un plus grand confort d'utilisation pour les clients toujours en mouvement et MCS prévoit d'étendre son offre BlackBerry au marché des PME en 2005.

MCS fournit aux clients de Vodafone et à ses réseaux partenaires un accès transparent à ses services internationaux. En contrepartie, les clients de MCS peuvent bénéficier des avantages des services de roaming de Vodafone et de sa couverture mondiale.

En plus du développement et du lancement de nouveaux produits et services, la collaboration a également été renforcée grâce à des synergies opérationnelles dans le domaine des achats (notamment informatiques) et à un partage des meilleures pratiques.

Environnement tarifaire et réglementaire

En raison du statut d'opérateur puissant de Belgacom Mobile sur les marchés des communications mobiles et de l'interconnexion, l'IBPT (l'autorité de réglementation en matière de télécommunications) a décidé en décembre 2001 que les tarifs d'interconnexion de MCS devaient diminuer progressivement. Depuis lors, MCS a diminué ses tarifs d'interconnexion à cinq reprises. En novembre 2004, elle a diminué ses tarifs d'interconnexion de 7% (au lieu des 12% initialement prévus en juillet). Les tarifs d'interconnexion de MCS sont nettement en dessous de la moyenne européenne.

La Belgique est en outre l'un des pays présentant la plus grande asymétrie dans les tarifs d'interconnexion mobile entre les différents opérateurs (plus de 50% de différence).

En raison des retards dans la transposition du nouveau cadre réglementaire européen relatif aux télécommunications, l'année 2004 peut être considérée comme une année de transition.

La révision, par l'autorité de réglementation, de la décision de 2001 relative à l'évolution des tarifs de terminaison mobile de MCS et la communication clarifiant le statut et l'utilisation des passerelles GSM sur les réseaux mobiles constituent les principaux faits marquants de l'année.



Notre priorité est de proposer à nos clients de nouveaux modes de vie mobile

+ 42 %
Croissance des revenus
en «Advanced data»

2004, une année pleine de défis

La concurrence s'est révélée plus intense que prévu en 2004 et MCS a vu son nombre de clients actifs diminuer légèrement, alors que la pénétration active en Belgique progressait dans le même temps de plus de 5%. Le nombre de nouveaux clients de MCS n'a pas totalement compensé le nombre de clients perdus. Par conséquent, MCS a enregistré une augmentation de ses revenus légèrement inférieure à 3%.

MCS a toutefois maintenu sa position de leader sur le marché en ce qui concerne les principaux indicateurs opérationnels et financiers, avec une part de marché des clients actifs de 50%, un revenu moyen par utilisateur supérieur à 41 EUR et des revenus des données représentant presque 16% du total des revenus des services. De nombreuses initiatives ont été lancées en 2004, avec de nouveaux plans tarifaires (Exprimo, FreeStyle, Business Package Easy et Pay&Go Evening Talk), de nouveaux produits (recharge de 5 EUR, Vodafone Mobile Connect Card, BlackBerry et Real Tones) et de nouveaux services (accords de roaming, Pay&Go Club, etc.), qui démontrent bien la vigueur de la réaction de MCS face à l'agressivité de la concurrence.

Enfin, MCS est parvenue à conserver une marge d'EBITDA supérieure à 50%.

Perspectives

Toutes les initiatives mentionnées auront un impact sur les résultats de 2005 et de nombreuses autres initiatives seront également lancées. MCS est décidée à continuer à se battre pour renforcer sa position sur le marché professionnel, en poursuivant ses efforts de fidélisation et de reconquête des clients. Sur le marché résidentiel, MCS va lancer plusieurs campagnes destinées à fidéliser ses clients de grande valeur (en offrant par exemple des appels gratuits pendant les week-ends en février 2005).

En 2005, MCS va tirer les leçons de 2004 pour renforcer encore sa stratégie centrée sur les clients. Toutes les campagnes de l'année à venir tiendront encore plus compte de leurs besoins et s'efforceront d'y répondre.

MCS a défini quatre grands axes stratégiques pour 2005, dont les trois premiers sont directement liés aux clients.

Conserver les clients: MCS est pleinement consciente que la réussite en 2005 sera avant tout déterminée par la satisfaction de ses 4,2 millions de clients résidentiels et professionnels qui utilisent ou découvrent chaque jour les produits et services accessibles via le réseau de téléphonie mobile de Proximus. De nombreuses campagnes lancées en 2004 seront prolongées voire renforcées en 2005 et la priorité consistera à fournir à chaque client le plan

tarifaire le mieux adapté à son profil. Pour MCS, chaque client est unique et MCS a l'intention de renforcer son offre de produits et services différenciés. MCS placera encore plus l'accent sur le service fourni au client, qui doit lui permettre de se différencier au maximum de ses concurrents, tant en termes de réseau qu'en termes de distribution, de service à la clientèle ou de programmes de fidélité.

Stimuler les clients: pour continuer à croître, MCS devra s'efforcer d'augmenter l'utilisation de son réseau par les clients. La priorité consistera en permanence à proposer de nouvelles manières de «vivre mobile». Pour ce faire, MCS se fait fort de renforcer son rôle de leader du marché en matière d'innovation via, par exemple, le développement du réseau UMTS ou le lancement de la visiophonie. La stimulation des clients passera toutefois également par l'obtention d'augmentations (même minimales) de l'utilisation des services vocaux et SMS.

Attirer de nouveaux clients: l'agressivité de la concurrence entraîne une augmentation des taux de désengagement entre les différents opérateurs. Par conséquent, MCS souhaite proposer aux clients potentiels de grande valeur une offre susceptible de les attirer en soulignant les avantages de Proximus par rapport à la concurrence. Elle vendra également des produits et services exclusifs grâce au portail Vodafone live!, qui constitue l'offre multimédia la plus complète de Belgique.

Contrôler les coûts: confrontée à un environnement de marché offrant une croissance des revenus limitée, MCS va continuer à gérer strictement ses coûts afin de conserver son niveau de rentabilité, en mettant en lumière de nombreuses initiatives permettant de garantir l'efficacité et la pertinence de l'ensemble des projets, des procédures et de l'organisation, en dépit de l'augmentation des tarifs d'interconnexion.

Les objectifs des équipes de MCS sont totalement alignés sur ces quatre axes stratégiques auxquels vient s'ajouter la volonté d'investir dans les clients afin de devenir leur choix de préférence, non seulement en 2005, mais également pour les années à venir. Le thème de l'année 2005 sera donc: «Win the Customer today and tomorrow».



En octobre 2004, MCS a lancé «la solution BlackBerry de Vodafone» destinée au marché professionnel

Nos futurs succès se mesureront à travers la satisfaction de nos 4,2 millions de clients



Outre ses activités en Belgique, Belgacom fournit des services de capacité et de connectivité de voix et de données à des opérateurs de télécommunications et des fournisseurs de services dans le monde entier. Le 22 février 2005, BICS a conclu un accord avec Swisscom Fixnet afin de réunir les activités de carrier des deux opérateurs dans une joint-venture dans laquelle Belgacom détiendra une participation de 72%.

services internationaux de carrier (International Carrier Services - ICS)

Belgacom présente dans le monde entier

La business unit International Carrier Services (ICS) de Belgacom fournit des services de voix, de données et de capacité à des opérateurs de télécommunications fixes et mobiles, ainsi qu'à des fournisseurs de services dans le monde entier.

L'année 2004 s'est avérée ardue, en raison de la baisse continue des prix et des marges sur le marché wholesale. Malgré ces difficultés, ICS a enregistré de bonnes performances en regagnant des parts de marché, en réduisant ses coûts et en compensant certaines pertes de revenus encourues au premier semestre. En outre, ICS a mis en œuvre les changements nécessaires pour participer de manière proactive à la consolidation stratégique du marché.

Dynamique du marché

Selon les estimations, la taille du marché international interopérateur visé par ICS a augmenté de 1,2% au cours de l'année 2004, à 13,2 milliards EUR⁽¹⁾. Les activités vocales internationales représentent encore plus de 90% de ce marché. Des calculs montrent que les volumes du marché vocal wholesale international (transit) ont progressé de 13% entre 2003 et 2004.

Le marché des services de carrier aux opérateurs mobiles a augmenté en 2004. Cette croissance est visible dans toute la gamme des produits internationaux de carrier: voix, services de messagerie et de roaming, données et capacité. Le trafic vocal mobile devrait progresser de 20%⁽²⁾ et ICS s'attend à une augmentation des revenus des données mobiles de 25% au cours des cinq prochaines années.

La libéralisation et le rythme de la croissance économique laissent apparaître des opportunités importantes en dehors de l'Europe, en particulier dans le secteur mobile. Les croissances les plus fortes sont attendues en Chine, au Proche-Orient et en Afrique, où les pays vont progressivement ouvrir leurs marchés.

Le marché total du trafic vocal des opérateurs fixes continue à se réduire, au rythme de l'abandon de cette technologie en faveur du mobile et de la téléphonie IP (Voice over IP, VoIP). Le développement de l'interface retail VoIP permet aux fournisseurs de services Internet et de services applicatifs de collecter le trafic vocal directement auprès des utilisateurs finaux, ce qui implique la création d'un nouveau segment de clients pour le secteur des carriers.

Selon les estimations², le trafic VoIP devrait atteindre 30 milliards

de minutes en 2004, ce qui représente plus de 13% du trafic international dans le monde.

Les fluctuations des taux de change ont également joué un rôle dans le segment des carriers internationaux, où l'évolution du dollar américain en 2004 a rendu les prix en euros moins compétitifs.

Paysage concurrentiel

Au cours du premier semestre 2004, ICS a été confrontée à une concurrence solide sur le marché vocal international, en raison de tarifications agressives des concurrents. Au cours du second semestre 2004, ICS a toutefois été en mesure de regagner la plupart des parts de marché et des revenus perdus au premier semestre. Le trafic de transit vocal d'ICS est passé de 3,5 milliards de minutes en 2003 à 4,2 milliards de minutes en 2004, ce qui représente une augmentation du volume de 18%.

Évolution des produits et services

De nouveaux produits mobiles lancés en 2004, SMS Transit et MMS Transit, ont généré des revenus encourageants. Les contrats signés au cours du dernier trimestre et les contrats en voie de conclusion avec de grands groupes mobiles devraient constituer autant de sources de revenus supplémentaires à l'avenir.

Après 11 mois d'activité, le bureau de vente de Dubaï enregistre des performances très satisfaisantes, tant en termes de trafic acheminé dans la région qu'en termes de nouveaux contrats. Parallèlement à la libéralisation, de nouveaux développements sont prévus, dont un point de présence (Point Of Presence, POP) de réseau et le renforcement des forces de vente locales.

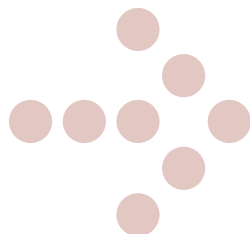
Vers une plus grande efficacité

En dépit d'une forte hausse du trafic et de la mise en œuvre de nouveaux services, ICS est parvenue à réduire de 12% ses dépenses de réseau, de personnel et ses autres charges d'exploitation (hors pertes de valeur comptable).

ICS a continué à investir dans l'avenir en réalisant une mise à niveau de sa plateforme de commutation, afin de garantir une compatibilité IP totale et une augmentation de la capacité, en mettant en œuvre des outils de systèmes de support opérationnel (Operating Support System, OSS) visant à devenir «premier de classe» et en introduisant une nouvelle plateforme d'échanges.

(1) Sources: Telegeography 2005, Ovum et estimations de l'entreprise.

(2) Source: Telegeography 2005.



Stratégie

La consolidation du marché des services internationaux de carrier devrait se poursuivre. Belgacom est bien positionnée pour tirer profit des opportunités de consolidation, qui sont susceptibles d'augmenter les volumes de trafic stables, d'optimiser l'utilisation des ressources grâce à des économies d'échelle et d'entraîner une réduction des frais d'exploitation. En 2004, ICS a envisagé différentes opportunités de consolidation.

Afin de faciliter la participation à de telles transactions, Belgacom a cédé les activités d'ICS à une filiale détenue à 100% par Belgacom S.A. La nouvelle société, Belgacom International Carrier Services (BICS), a commencé ses activités le 1^{er} janvier 2005.

Joint-venture

Dans le cadre de la stratégie de consolidation du marché des services internationaux de carrier, Belgacom a conclu ce 22 février 2005 un accord de joint-venture avec Swisscom Fixnet visant à fusionner les activités de Belgacom ICS et de Swisscom ICS, la division de Swisscom Fixnet en charge de l'activité «international carrier» du Groupe Swisscom. La réalisation effective de cette combinaison d'activités, soumise à l'approbation des autorités régulatrices compétentes et à l'intégration des deux systèmes de facturation, est prévue pour le troisième trimestre 2005. La joint-venture sera contrôlée à hauteur de 72% par Belgacom et de 28% par Swisscom Fixnet et sera le fournisseur privilégié de Belgacom pour ses besoins de connectivité internationale. D'importantes synergies de coûts sont attendues grâce à cette transaction.

Risques et opportunités

De nombreux concurrents cherchant à conserver leurs parts de marché, une nouvelle érosion des marges unitaires devrait intervenir à court terme. À moyen terme, la consolidation progressive

Faits marquants d'ICS

- Préparation de la filialisation et de la création de BICS (Belgacom International Carrier Services).
- Nouveaux produits mobiles: SMS Transit et MMS Transit.
- Bons résultats du bureau de vente de Dubaï, ouvert début 2004.
- Désignation de Belgacom ICS, par ses pairs, comme le carrier vocal le plus compétitif.
- Volumes totaux en augmentation de 8,6% par rapport à 2003 (principalement grâce au transit).
- Efforts continus afin de réduire les charges opérationnelles, permettant une réduction du coût/minute.

du marché devrait toutefois mener à une stabilisation des marges unitaires.

Le secteur s'attend à une évolution du comportement d'approvisionnement des clients, qui verra les opérateurs fixes ou mobiles de taille moyenne (et de capitalisation moyenne) réanalyser leur stratégie d'approvisionnement pour le trafic international et se tourner progressivement vers un nombre limité de partenaires d'approvisionnement stratégique leur offrant un large éventail de produits et de services, y compris des solutions de bout en bout.

Perspectives

En 2005, BICS se concentrera sur les quatre objectifs suivants:


- **privilégier les clients et les destinations les plus rentables:** ICS renforcera encore sa position sur les régions à marge élevée en s'emparant de davantage de trafic en provenance et à destination de régions récemment libéralisées en Afrique, au Proche-Orient et en Asie, où les bureaux de vente de Singapour et de Dubaï sont appelés à jouer un rôle essentiel;
- **atteindre l'excellence opérationnelle**, à travers le déploiement de projets favorisant l'efficacité (OSS et mises à niveau des équipements de commutation) et l'intégration transparente de tout partenariat stratégique;
- **développer les activités mobiles et explorer de nouvelles opportunités** dans la chaîne de valeur mobile, en complétant la suite de messagerie (SMS et MMS) et en renforçant la position de la société au niveau des produits de roaming (signalisation et roaming GPRS), afin de toujours répondre aux besoins des clients;
- **explorer de nouvelles opportunités** de consolidation en vue d'atteindre une part de marché de 15% et d'intégrer le tiercé de tête des carriers wholesale internationaux.

+ 18 %

Augmentation du volume de trafic de transit vocal



9 mars 2004: inauguration par le Prince Philippe de notre «ICS Sales Office» à Dubaï. Bridget Cosgrave, Présidente & CEO de BICS SA et Nabil Baccouche, le responsable du bureau. L'inauguration a eu lieu au cours de la mission économique organisée par l'Office Belge du Commerce Extérieur aux Emirats Arabes Unis & à Oman

A person wearing a white and dark blue baseball-style shirt is holding a large blue exercise ball over their head with both hands. The background is a plain, light-colored wall with a window visible on the right side. A white callout bubble with a dotted line pointing to the ball contains the following text:

Priorité aux métiers
de base afin de
conserver un
leadership
rentable

Le monde d'aujourd'hui présente une multitude de défis: la technologie évolue en permanence, la concurrence affirme sa présence et les autorités réglementaires redessinent le paysage des télécommunications. Pour conserver une longueur d'avance, notre Groupe a adopté une stratégie claire et ciblée, s'articulant autour de trois piliers principaux: maintenir la position de leader sur le marché belge, atteindre l'excellence opérationnelle et investir dans la croissance rentable.

stratégie du Groupe

Best-in-class

La stratégie de Belgacom reste de se concentrer sur ses métiers de base, où elle dispose d'avantages concurrentiels, afin de conserver sa position de fournisseur préféré de services de télécommunications en Belgique, tout en maintenant sa rentabilité.

Notre objectif consiste à devenir Best-in-class.

Belgacom tient à se fixer des objectifs ambitieux. Afin d'élargir le champ de réflexion de la société et de réaliser des performances de haut niveau, le concept de Best-in-class est utilisé en interne comme leitmotiv pour coordonner tous les efforts visant à améliorer significativement les performances des activités.

Pour ce faire, il importe d'abord de susciter de nouveaux comportements dans l'organisation, à travers la mise en place d'une **nouvelle culture d'entreprise**.

Plusieurs nouvelles compétences clés ont été identifiées (orientation vers les clients, flexibilité et orientation vers les résultats) devant permettre de concrétiser les ambitions de Belgacom.

La société va donc encourager le développement de ces comportements afin que le personnel du Groupe constitue un atout clé dans la dynamique de marché actuelle.

Les trois piliers pour assurer notre avenir

Maintenir la position de leader du marché

Parvenir à délivrer ce que le client attend vraiment

Une véritable révolution est en train de se dérouler au sein du Groupe, qui évolue d'une mentalité purement technologique à une approche résolument orientée clients.

Jusqu'à présent, l'accent a déjà été mis sur la segmentation, la gestion des relations avec la clientèle (CRM) et d'autres techniques visant à mieux servir nos clients. Cette démarche reste plus que jamais au cœur de la stratégie du Groupe et s'accompagne d'une volonté claire de fournir des services de qualité optimale et de devenir un leader proactif en offrant les meilleures solutions globales aux clients télécoms. De plus en plus, notre tâche consistera à fournir aux clients les solutions qui les satisfont vraiment.

Défendre les parts de marché

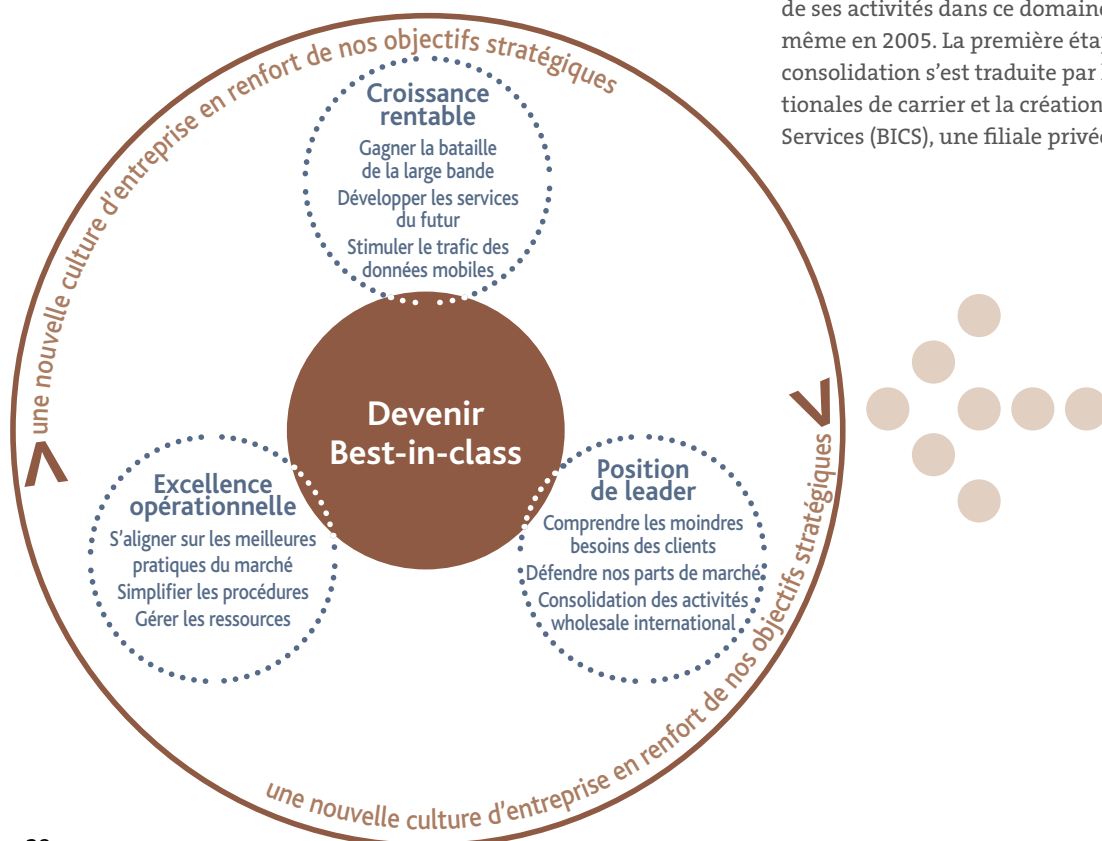
Lorsque les marchés s'ouvrent à la concurrence, l'opérateur historique ne peut que perdre des parts de marché. Pour Belgacom, le temps est maintenant venu de se battre pour chaque client rentable. Si on veut garantir la rentabilité de la société, il est en effet essentiel de conserver des parts de marché significatives.

Pour les services de communications fixes, il s'agira de proposer des produits et services innovants tout en développant une politique de reconquête segmentée, sans entrer dans la spirale de la destruction de valeur.

Pour les services de communications mobiles, il s'agira de définir de nouveaux types de plans tarifaires, de mettre en place des programmes de conversion du *prepaid* vers le *postpaid* et de favoriser activement la fidélisation, afin de maintenir le plus possible les parts de marché et de valeur aux niveaux actuels.

Participer activement à la consolidation des activités de wholesale international

L'objectif consiste à atteindre une taille critique pour améliorer la rentabilité sur le marché mondial de la terminaison d'appels, où les volumes sont en croissance constante mais où les prix sont toujours sous pression en raison de la concurrence solide, de la réglementation et de la surcapacité. Dans ce contexte, Belgacom a analysé activement plusieurs opportunités d'augmenter la taille de ses activités dans ce domaine en 2004 et continuera à faire de même en 2005. La première étape concrète de cette stratégie de consolidation s'est traduite par la filialisation des activités internationales de carrier et la création de Belgacom International Carrier Services (BICS), une filiale privée détenue à 100% par Belgacom.



Atteindre l'excellence opérationnelle

Dans un environnement hostile, caractérisé par la substitution en faveur du mobile et l'agressivité de la concurrence, la société s'efforce en permanence d'améliorer son fonctionnement et de réduire ses coûts à tous les niveaux possibles, en prenant garde de préserver la satisfaction de la clientèle. De grands progrès ont pu être enregistrés dans les activités de ligne fixe, tandis que le segment mobile se caractérise déjà par un niveau d'efficacité remarquable.

Simplifier les procédures pour accroître l'efficacité

L'automatisation, les outils électroniques et l'approche self-service sont de plus en plus utilisés pour réduire le volume de travail administratif, tandis que de grands efforts sont accomplis en vue d'améliorer les processus de réseau. L'entité Fixed Lines Services se concentre sur les règlements et process commerciaux qui sont trop lourds et nécessitent de trop nombreuses étapes ou interactions avec, pour objectif, d'augmenter la satisfaction des clients tout en réduisant les volumes de travail inutiles dans nos métiers de base.

Gérer les ressources en fonction des besoins

À la suite de la mise en œuvre du programme Horizon, destiné à optimiser l'efficacité, tous les postes de coûts sont contrôlés en permanence, afin de les réduire au maximum. Parallèlement, des projets de mobilité externe, combinés aux départs naturels, permettent de gérer les effectifs en fonction des réalités du marché.

Se comparer et s'aligner sur les meilleures pratiques dans tous les domaines

La comparaison à des références extérieures est utilisée à plusieurs niveaux afin de contrôler les progrès réalisés et de faire en sorte que les nouvelles idées gagnantes soient également appliquées chez Belgacom.

Investir dans la croissance rentable

La **large bande** constitue un élément essentiel dans le développement de la société. Une des priorités consiste à renforcer encore la position de leader du Groupe dans le domaine de la large bande, en continuant à augmenter la base d'abonnés DSL (retail et wholesale) et en lançant de nouvelles formules DSL comme les services VDSL, qui ouvrent la voie à une nouvelle génération d'applications du type TV ou vidéo à la demande. D'autres projets sont également en cours afin de développer de nouveaux services dans les domaines de l'e-Health (gestion électronique des données médicales) et de la vidéotéléphonie pour les malentendants et les personnes âgées. En ce qui concerne les activités mobiles, les **services de données mobiles** sont plus que jamais incontournables pour le maintien et la progression du revenu moyen par utilisateur. Plusieurs initiatives sont directement destinées à stimuler la consommation des SMS et des MMS, alors que le lancement de Vodafone live! ouvre de nouvelles perspectives d'utilisation des services de données mobiles. En mai 2004, les clients professionnels ont été les premiers bénéficiaires de l'augmentation de la largeur de bande offerte par l'UMTS. En 2005, les premières applications UMTS seront proposées

aux clients résidentiels, ce qui contribuera grandement à améliorer leur expérience d'utilisation des services de données mobiles.

Le Groupe a continué à analyser les opportunités d'**investissement externe**, afin de dégager de nouvelles pistes de croissance pour l'avenir. Ces efforts se concentrent principalement sur la recherche d'opportunités dans les segments où la société estime que la croissance externe est nécessaire, comme l'intégration de réseaux et de systèmes (Network and System Integration, NSI). Le Groupe continuera également à jouer un rôle actif dans la consolidation des activités internationales de carrier. Toute autre opportunité reste envisageable, pour autant qu'elle contribue à générer de la valeur supplémentaire pour les actionnaires.

Innovation

D'une manière générale, l'environnement devient de plus en plus complexe. Pour relever les nouveaux défis, Belgacom est décidée à innover. Des services supplémentaires seront lancés, grâce à de nouvelles technologies de connectivité (comme l'UMTS ou le VDSL) et à de nouvelles applications qui rendront le mode de vie numérique de plus en plus concret chaque jour.

L'entité Fixed Line Services, par exemple, s'efforce d'élargir encore les activités de NSI à travers la participation au développement de l'e-Belgique et le lancement commercial de l'iDTV (la télévision numérique interactive) prévu pour 2005.

L'entité Mobile Communications Services développe quant à elle des services d'Internet mobile destinés aux clients résidentiels et professionnels, des possibilités de paiement mobile, des systèmes de communication entre machines et des services de géolocalisation. L'ensemble de ces services innovants va réellement faciliter la vie de nos clients.

Perspectives commerciales

L'entité Fixed Line Services est bien décidée à défendre fermement sa position sur le marché. La fidélisation et la reconquête des clients resteront au centre de ses priorités et l'objectif consistera à conserver autant de clients rentables que possible en 2005. Dans ce contexte, l'augmentation de la pression sur les tarifs, particulièrement sous la forme des offres jointes ou groupées, devrait se traduire par un impact d'environ -3 % sur les revenus. L'entité Fixed Line Services envisage néanmoins de conserver une marge d'EBITDA stable. Pour l'entité Mobile Communications Services, la priorité sera de défendre le leadership actuel en termes de parts de marché. Pour y parvenir, il conviendra de fidéliser le portefeuille actuel de clients rentables. La stimulation et l'augmentation de la pénétration des produits et services existants (comme Vodafone live! ou la Vodafone Mobile Connect Card), ainsi que le lancement de nouvelles offres tarifaires segmentées et des services 3G devraient aider l'entité Mobile Communications Services à atteindre une croissance des revenus des services comprise entre 0 et 3 %. Ce programme de «leadership en termes de parts de marché» aura un impact sur les objectifs de marge d'EBITDA.



Des projets de mobilité externe permettent entre autres de gérer les effectifs en fonction des réalités du marché

Le lancement commercial de iDTV est prévu pour 2005



La mission essentielle des Ressources humaines est l'adéquation entre les besoins de l'entreprise et les aspirations de ceux qui en sont le moteur humain. Dans le contexte trépidant de concurrence, de changement, de dérégulation et d'innovation technologique qui est celui des télécoms, la mobilisation des compétences humaines est un des principaux moteurs de croissance.

des équipes qui ont du souffle!

Leur identification et leur développement s'inscrivent chez Belgacom dans une stratégie au plus haut niveau, et en concertation permanente avec les partenaires syndicaux.

Trois points forts de cette stratégie:

- Donner à nos collaborateurs les moyens de leur épanouissement professionnel et personnel.
- La rémunération comme outil de management.
- La communication interne.

L'IPO comme point de repère

L'évolution de ces dix dernières années a prouvé que nos équipes ont été capables de relever avec succès et surtout d'anticiper les nombreux changements imposés par l'évolution des télécoms. Le dernier en date, et non des moindres, étant l'introduction en Bourse de Belgacom du 22 mars 2004.

Mais il faut se rendre à l'évidence: si la réussite de cette opération difficile a démontré la maturité de notre personnel, elle a indiqué aussi de nouveaux challenges. Cette mise en Bourse est un véritable point de repère. 2004 est l'année «charnière» qui a montré notre capacité de nous transformer de fond en comble, mais qui a annoncé en même temps que cette mutation est loin d'être terminée. La seule certitude pour Belgacom, c'est en effet le changement.

Il est clair qu'un des défis principaux du département des Ressources humaines est d'assurer le maintien d'un niveau de compétence Best-in-class parmi tous nos collaborateurs.

La valorisation du capital humain

Il faut donc préparer chacun de nos collaborateurs aux prochaines transformations du monde des télécoms, du marché et des besoins de nos clients. Les préparer aux compétences du futur, mais aussi à de nouveaux comportements et à un changement radical de culture.

L'apprentissage constitue un facteur majeur pour la survie et la croissance d'une organisation. C'est pourquoi la Belgacom Corporate University (BCU) s'efforce d'être un business partner proactif, qui offre aux collaborateurs de Belgacom des clés pour acquérir les aptitudes et compétences d'importance stratégique. Par l'utilisation du terme «université», nous souhaitons exprimer notre intention d'offrir à tous les employés de Belgacom la meilleure qualité en matière d'apprentissage.

BCU est structurée en neuf écoles, représentant neuf groupes fonctionnels importants de notre entreprise. L'approche et le fonctionnement des Schools sont basés sur la gestion des compétences. L'objectif est d'encourager la performance, la culture de l'entreprise, la croissance personnelle et le développement de la carrière de tous les collaborateurs.

Nos différents programmes de formation développent les potentiels nécessaires qui permettront à Belgacom de mieux affronter les défis de demain.

En 2004, 86% des employés ont suivi au moins un cycle de formation. Le nombre d'heures moyennes par employé est passé de 30 heures en 2003 à 36 heures en 2004.

Le total du coût des formations est passé de 36 millions EUR en 2003 à plus de 38 millions EUR en 2004. Le e-learning continue de progresser, il concerne plus de 15% des heures totales de formation.

Belgacom poursuivra en 2005 ses investissements dans la formation du personnel. Si nous voulons porter une attention toute particulière au profil de «leader» de notre management, nous voulons aussi accentuer les efforts de formation vers les fonctions plus administratives et techniques.



Des femmes et
des hommes
compétents
se remettant
constamment
en question

Accompagner les fonctions menacées

Belgacom a lancé, en collaboration avec les partenaires sociaux, un vaste programme de «re-qualification» et de mobilité externe pour aider dans leur carrière professionnelle les collaborateurs sans emploi ou occupant un poste menacé. Les projets «e-ID» et «call center 112» constituent la première phase de cette initiative. Le projet e-ID a été lancé pour assister les communes dans la préparation et la distribution des cartes d'identité électroniques à 8,2 millions de Belges. Le projet «call center 112» vise à centraliser les numéros d'urgence actuels, comme le 100 et le 101, sous un même numéro: le 112. Près de mille collaborateurs et collaboratrices ont posé leur candidature. Ce qui a déjà permis à 350 personnes de réorienter leur carrière professionnelle à l'extérieur de l'entreprise. 254 personnes sont toujours en cours de sélection dont le départ éventuel de Belgacom est fixé au 1^{er} avril 2005. De nouvelles initiatives dans ce sens seront lancées en 2005.

Dans ce cadre, Belgacom veut aussi veiller de façon continue à augmenter l'employabilité de ses collaborateurs, en leur offrant l'occasion d'acquérir, d'initiative, la flexibilité et les capacités qui leur permettent de continuer à répondre aux exigences du marché de l'emploi en constante évolution.

Bien-être et santé du personnel

Belgacom accorde beaucoup d'attention au cadre de travail et au bien-être de ses collaborateurs. Ce qui se traduit par une culture d'entreprise privilégiant la qualité de vie. Un grand principe guide toutes les initiatives dans ce domaine: l'équilibre entre la sphère privée et la sphère professionnelle. Dans ce cadre, une attention particulière est portée à tout ce qui peut soutenir et favoriser la vie de famille de nos collaborateurs: flexibilité, facilités diverses, assurances, bourses et prêts d'étude, vacances enfantines, organisation de loisirs, etc. De plus une équipe spéciale «Social Unit» a été constituée qui accompagne et aide les collaborateurs confrontés à des difficultés personnelles, financières, familiales ou professionnelles.

Belgacom fait de nombreux efforts pour permettre à chacun de ses collaborateurs de conjuguer harmonieusement vie professionnelle et vie privée. L'un des objectifs dans ce cadre est de gérer au mieux les déplacements quotidiens entre le domicile et le lieu de travail. Dans ce cadre Belgacom offre à ses collaborateurs la possibilité de télétravailler dans un des 10 bureaux satellites, spécialement équipés à cet effet.

Disposer d'un environnement de travail agréable est essentiel. Cette année, de nouvelles mesures ont été prises en vue d'améliorer encore les espaces. Ainsi, de nombreux postes de travail et des coins multiples de réunion ont été aménagés ou ré-aménagés. Des «bureaux nomades» (Dynamic Office) permettent à ceux de nos collaborateurs qui travaillent le plus souvent en déplacement, de bénéficier d'une infrastructure de bureau temporaire, lorsqu'ils passent par l'entreprise.

Différentes autres initiatives facilitent la vie et le travail quotidien des collaborateurs: des distributeurs de café, de boissons diverses et de sandwiches. Des distributeurs de billets, un bureau de banque, une agence de voyage et une librairie dans les tours de Bruxelles. Et last but not least 19 restaurants d'entreprise qui distribuent plus de 5.000 repas en moyenne par jour.

Les soins de santé occupent une place importante dans la recherche du bien-être de notre personnel. Consciente aussi de la pression qui s'exerce sur le personnel dans un milieu de concurrence et en mutation continue, Belgacom privilégie la prévention et le dépistage des risques psychosociaux du travail. En ce qui concerne le tapagisme, Belgacom a déclaré l'ensemble de ses sites «non fumeurs», à l'exception de rares zones réservées. Parallèlement à ce règlement très strict, Belgacom a lancé un «Stop Smoking Plan» offrant un accompagnement, une aide et des conseils.

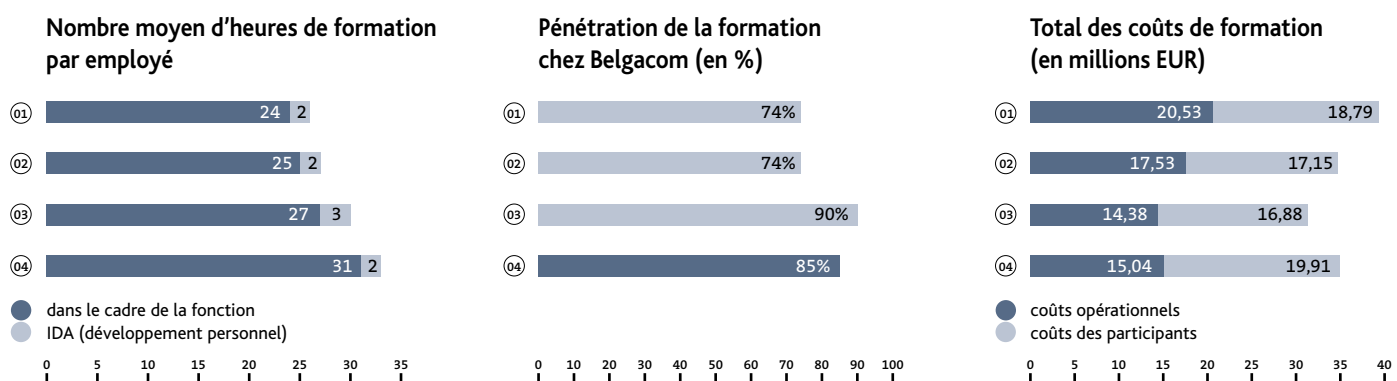
Satisfaction interne

Une enquête de satisfaction interne, au niveau Groupe a été organisée en décembre 2004. Plus de 55% du personnel ont répondu valablement au questionnaire.

La satisfaction globale est au niveau de l'enquête de 2003: 85% du personnel de Belgacom S.A. se sont déclarés globalement satisfaits. Chez Proximus, le pourcentage de satisfaction s'élève à 92%.

La rémunération comme outil de management

La politique de rémunération s'appuie sur deux principes: le benchmarking, qui permet à Belgacom de s'adapter aux conditions économiques du marché, et la performance, qui est évaluée sur base de systèmes et de normes identiques, en fonction des objectifs de chacun.



Dans le cadre de l'introduction en Bourse du 22 mars 2004, Belgacom a offert à son personnel la possibilité de souscrire à des actions de la société à un prix inférieur à celui de la première cotation de 24,50 EUR. 5.629 employés et cadres ont souscrit à 1.842.026 actions au total. Ce qui est un réel succès quand on compare ces chiffres avec ceux d'opérations similaires dans d'autres entreprises.

Les frais de personnel constituent une des principales charges du Groupe. Le personnel (équivalents temps plein) du Groupe Belgacom est passé de 17.541 unités en 2003 à 16.933 en 2004. La masse salariale est passée de 1.046 millions EUR en 2003 à 993 millions EUR en 2004, une diminution de 5,34%.

Pour l'ensemble du Groupe Belgacom, le coût salarial moyen par personne occupée est passé de 59.632 EUR en 2003 à 58.643 EUR en 2004.

Évolution de la masse salariale du Groupe Belgacom

en millions EUR	2002	2003	2004
Total	1.101	1.046	993
Personnel (équivalents temps plein)	19.003	17.541	16.933

Communication interne

L'épine dorsale de la communication interne du Groupe est l'Intranet. Outre les informations d'usage comme la structure de l'entreprise ou les règlements en vigueur, notre Intranet offre au personnel la possibilité d'organiser son travail en recourant à toute une série d'applications pratiques. Il est ainsi possible de réserver en ligne des emplacements de parking et des salles de réunion, de demander des traductions, d'introduire des notes de frais, de commander des fournitures de bureau, de rechercher des informations sur son salaire, ses objectifs, son évaluation ou les emplois vacants, etc., etc. Le grand avantage du système consiste en sa fantastique flexibilité et rapidité. L'entreprise est d'ailleurs gagnante, car ce site Intranet entraîne aussi un formidable gain de temps et donc d'argent. Près de 70% des contacts administratifs entre Belgacom et son personnel s'effectuent par voie électronique!

Un système pilote de PHP (Personal Home Page) a été lancé en 2004. Il sera étendu à toute l'entreprise dans le courant de 2005. Le système permet à chaque membre du personnel d'organiser l'accès aux différents outils du réseau en fonction de ses priorités et de celles de son département.

Nos partenaires sociaux

Belgacom favorise depuis toujours la concertation claire et transparente avec ses partenaires sociaux. Même s'il est parfois complexe, ce dialogue ouvert et permanent ne manque pas d'entraîner un climat social positif. Outre le respect et la mise en œuvre des engagements de la Convention Collective de Travail (CCT) 2002-2005, notre entreprise développe aussi, en collaboration avec les syndicats, une organisation de travail flexible pour les collaborateurs techniques qui se rendent chez nos clients.

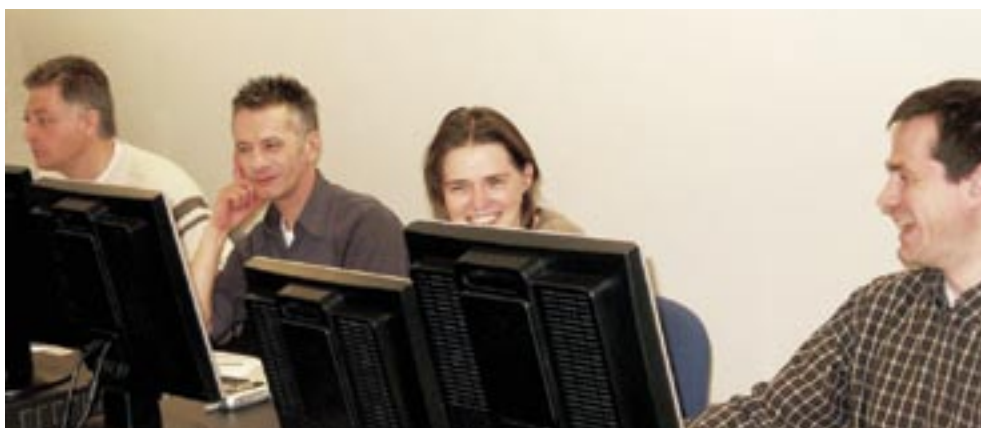
Des awards qui confortent nos efforts

Évaluer de façon objective ses propres activités est un exercice difficile. C'est la raison pour laquelle, nous accordons une très grande importance à la comparaison systématique de nos réalisations avec celles du marché et plus particulièrement de nos concurrents. Participer aux awards organisés par les professionnels du secteur des Ressources humaines est une autre façon de se frotter à la réalité.

C'est ainsi que notre Belgacom Corporate University (BCU) a remporté le HRM Development Award (organisé par HRM Net) pour son projet HR Embassy, mettant sur pied un ensemble de e-formations sur la professionnalisation du métier HR au sein du département.

Quant à Proximus, elle a été classée 16^e du «TOP 30 Meilleurs Employeurs 2004» organisé par le HRM Centre van de Vlerick Leuven Gent Management, le «Great Place to Work Institute Europe» et «Vacature». Dans ce cadre, Proximus a reçu aussi le Special Award pour l'égalité entre les femmes et les hommes au sein de l'entreprise.

La formation est un facteur clef de la croissance de Belgacom. C'est la raison pour laquelle la Belgacom Corporate University (BCU) s'efforce d'être un partenaire proactif au sein de notre organisation



Le titre de ce chapitre peut paraître ambitieux dans un Rapport Annuel. Belgacom est pourtant convaincue que toute entreprise, au nom de sa responsabilité sociale, a le devoir de s'interroger sur sa contribution au bien commun. Contribution qui passe par le souci de l'autre. Sans lequel, on voit mal comment une entreprise puisse se développer de façon durable.

à la recherche du bien commun

Aujourd'hui, l'opinion publique demande des comptes aux entreprises sur leur performance sociale et environnementale, et les somment de concilier la poursuite d'objectifs à court terme (rentabilité, performance économique) avec les considérations à plus long terme. L'entreprise durable s'efforce de parvenir à un équilibre entre les bons résultats financiers d'une part, le bien-être de son personnel, l'engagement citoyen, le comportement social conforme aux règles de l'éthique et la conservation de l'environnement, d'autre part.

Solidarité, mécénat et sponsoring

Belgacom privilégie quatre axes majeurs:

- les actions sociales, humanitaires et caritatives,
- les manifestations d'ordre culturel et artistique,
- le soutien d'initiatives scientifiques et pédagogiques,
- le parrainage d'événements sportifs.

«Le Petit Coup de Pouce», qui fêtait ses deux ans le 2 décembre 2004, reste le fer de lance de nos actions sociales, humanitaires et caritatives. À l'occasion de cet anniversaire, un bilan était dressé: 320 associations ont bénéficié de notre fameux petit coup de pouce, qui va du PC recyclé à une somme de 5.000 EUR maximum. Près de la moitié des dossiers ont été introduits par des collaborateurs. C'était bien là le but poursuivi par Belgacom quand elle a lancé le projet: encourager et stimuler la solidarité et l'engagement social au sein de son personnel.

Child Focus, le centre européen pour enfants disparus et sexuellement exploités, et Special Olympics Belgium qui aide des personnes handicapées à se surpasser en pratiquant un sport au plus haut niveau, ont également bénéficié d'une attention particulière de la part de notre entreprise. Citons aussi le United Fund For Belgium, association belge re-distribuant des fonds récoltés auprès des entreprises à des institutions caritatives exerçant leurs activités en Belgique.

Proximus a lancé, en décembre 2002, la Proximus Foundation. Elle a permis de soutenir 36 projets en 2004 et de créer des liens avec bien plus de personnes et d'organisations encore. Montant des interventions en 2004: 500.000 EUR.

En 2005, Belgacom va continuer à s'engager en soutenant d'autres organisations comme AiG «Action Innocence Group», qui informe parents et enfant sur les dangers éventuels de l'Internet. Belgacom lance aussi ses propres actions, comme par exemple le projet-pilote de visiophonie pour les malentendants en collaboration avec les fédérations flamande et francophone des associations de sourds.

En matière culturelle et artistique, nous privilégions le Concours Reine Élisabeth, le Théâtre Royal de la Monnaie, le Théâtre Royal de Namur et le Klara Festival. Nous soutenons aussi la Chapelle Musicale reine Elisabeth, en offrant à trois étudiants belges une bourse dans le domaine du piano, du violon et du chant.



S'engager
à rendre
des comptes

En ce qui concerne les **initiatives scientifiques et pédagogiques**, nous soutenons:

- Le centre de recherches en Corporate Social Responsibility et le Knowledge Space, une gigantesque bibliothèque virtuelle de la Solvay Business School. Belgacom apporte également son soutien à l'érection d'un nouveau bâtiment, dont l'inauguration est prévue en 2006 et dans lequel seront privilégiés les espaces conviviaux et de communication. Doté des dernières technologies, il se veut un lieu d'échanges unique à Bruxelles entre communautés académiques, associatives et les entreprises.
- Le Network for Training Entrepreneurship, qui prépare des jeunes défavorisés à assumer un rôle actif en découvrant la force liée à l'action d'entreprendre.
- La Bourse de recherche Belgacom auprès de la Fondation Erasme qui permet à un jeune médecin de se consacrer exclusivement à un projet de recherche biomédicale.
- La Fondation Reine Paola, qui dans le cadre de la réinsertion des jeunes, organise entre autres un prix reine Paola récompensant les enseignants les plus innovateurs.
- L'International Polar Foundation établie à Bruxelles en vue d'informer le public sur la recherche polaire et son importante contribution à la compréhension des changements climatiques.
- Belgacom poursuit aussi son projet Management Trainee qui permet à de jeunes diplômés universitaires d'effectuer un stage de 16 mois au sein du Groupe.
- Nous offrons également aux étudiants un service d'accompagnement de mémoires et travaux concernant les métiers des télécommunications.

Dans le domaine **du sport**, nous avons concentré nos efforts de 2004 au soutien des sportifs belges dans leur récolte de médailles. Il est certain que la médaille d'or de Justine Henin aux Jeux Olympiques d'Athènes a été le point d'orgue de la saison dernière.

Soutenir les athlètes de haut niveau doit rester un objectif important pour les entreprises investissant dans le sponsoring sportif, il faut pourtant se tourner aussi vers le sport pratiqué pour le «seul plaisir». Le sport en famille ou entre amis. Une façon d'être plus proches des supporters et de «bouger» avec eux.

Ce changement de stratégie nous amènera à suivre les championnats de Belgacom Beach Soccer. Nous comptons prendre aussi une série d'initiatives qui doivent susciter l'intérêt pour l'athlétisme auprès des jeunes.

Trois exceptions à cette nouvelle orientation de notre sponsoring sportif: les Diables rouges, le Mémorial Van Damme et le Comité Olympique Interfédéral Belge que nous continuons à soutenir. Nous serons en 2005 le presenting Partner du Mémorial.

En 2005, nous avons décidé de soutenir le cinéma amateur en Belgique et plus spécialement dans le domaine digital.

Notre ambition est d'accompagner les initiatives créatives qui animent le monde digital.

La diversité comme principe

Belgacom n'a pas attendu les textes officiels, dont la loi du 25 février 2003, pour lutter contre toute forme de discrimination au sein de l'entreprise. L'égalité de traitement entre tous les membres du personnel est un principe fondamental. Notre Code de conduite le stipule d'ailleurs très clairement. En termes de statut, de promotion, d'évaluation et de politique générale du personnel par exemple, Belgacom ne fait aucune distinction selon le sexe, le culte, l'origine, les mœurs ou toute autre particularité des membres du personnel. Nous avons également développé et diffusé une procédure afin d'éviter (ou de remédier à) toute forme de harcèlement ou de violence morale et sexuelle sur les lieux de travail.

Belgacom participe aux différents groupes de travail concernés par cette problématique dans le cadre de l'ETNO (The European Telecommunications Network Operators). Un groupe de travail «Diversity Committee» a été constitué au sein de l'entreprise qui comprend, entre autres, trois membres du Comité exécutif. Ce groupe de travail s'est assigné des objectifs précis, déterminés à la suite d'une étude interne présentée en octobre 2004.

Soucieux de promouvoir la diversité dans les domaines touchant à l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle, nous avons défini une série de mesures. Ces dernières, qui vont au-delà des obligations légales, sont destinées à faciliter la vie des collaborateurs et collaboratrices ayant des enfants: congé de maternité complémentaire, garde d'enfants malades, congés scolaires, priorité dans la planification des congés, pour les congés scolaires, etc.

La sécurité, une priorité

Le Groupe Belgacom attache une très grande importance à la sécurité des biens et des personnes dans tous ses bâtiments, sites, chantiers, etc.

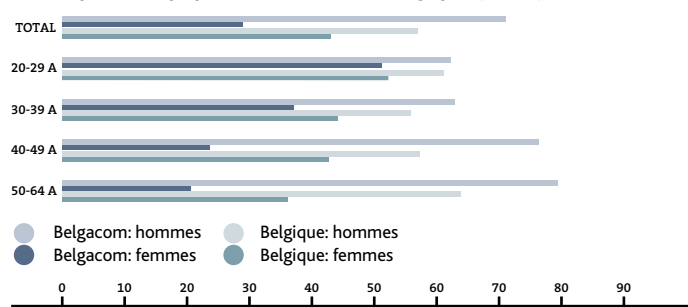
L'objectif est d'améliorer encore les performances et de tendre vers le zéro accident.

	2000	2001	2002	2003	2004
Taux de fréquence	19,88	20,1	18,52	16,35	16,34

Cet indice correspond au nombre d'accidents par an multiplié par un million et divisé par le nombre d'heures prestées par an. En chiffres absolus, le nombre d'accidents par an est passé de 644 en 2000 à 369 en 2004. Une diminution de 42%.

Belgacom ouvre en moyenne dix mille chantiers par an. 10% de ceux-ci sont systématiquement contrôlés par des équipes spéciales qui veillent non seulement au respect des normes de sécurité en

Répartition des sexes et des âges au sein de Belgacom et parmi la population active en Belgique (en %)



Plus on est dans les tranches d'âge jeunes, plus on se rapproche de la moyenne en Belgique.

- 6,9 %

Diminution de la consommation de carburant en 2004 comparé à 2003

vigueur, mais assurent également un rôle pédagogique. D'autres équipes, accompagnées des membres des Commissions paritaires Locales pour la Prévention et la Protection au travail (CPLP) effectuent chaque année plus de 450 visites d'entreprise. Les Commissions rassemblent en moyenne 3 fois par mois les délégués (employeur et employés), ainsi que le médecin du travail.

En ce qui concerne la sécurité des biens, plus de 2.600 lecteurs de badges protègent les quelques 600 bâtiments de Belgacom. Nous avons confié à l'entreprise Securitas la mission de surveillance de ces bâtiments. Dans une dizaine de site, Securitas se charge aussi de l'accueil et constitue un point de contact permanent.

La surveillance mobile effectue chaque mois plus de 7.000 visites de bâtiments et répond à près de 80 alarmes mensuelles. Heureusement, pour la grande majorité de fausses alertes...

Plusieurs campagnes de sensibilisation interne ont traité en 2004 de la sécurité sur le chemin du travail. 680 employés ont suivi des cours de «safe-driving» organisé et offert par Belgacom.

L'environnement: un effort de longue haleine

L'humanité crée et construit aujourd'hui ce qu'elle laissera en héritage demain... Étant condamnée à croître, elle risque de léguer aux générations futures des dettes financières majeures et des pénuries matérielles irréversibles.

Même si l'impact sur l'environnement d'une entreprise comme la nôtre est moins direct que celui d'une entreprise industrielle, il n'est pas pour autant négligeable, surtout en ce qui concerne la consommation d'énergie, la consommation de papier et la mobilité.

Belgacom a signé en 1996 la «Environmental Charter of European Telecommunication Network Operator» (ETNO) qui impose l'application de principes d'actions urgentes par rapport à la défense de l'environnement. Des délégués de notre entreprise suivent depuis cette date les différents groupes de travail spécialisés dans les différents domaines de l'environnement.

Afin de contribuer à la réduction d'émission de CO₂, Belgacom a lancé une campagne de réduction de consommation qui a diminué de 6,9% en 2004 par rapport à 2003.

Année	Consommation fuel divers/an	%
2002	13.435.965	—
2003	12.570.413	-6,4%
2004	11.705.595	-6,9%

Nous avons également intégré la comparaison des taux d'émission dans les critères d'achat de nos véhicules utilitaires. C'est ainsi que fin 2004, nous avons conclu un leasing sur 1200 Opel Combo,

Belgacom sait que le choix judicieux ou non de ses fournisseurs peut avoir des répercussions tout à fait imprévisibles. Il est devenu aujourd'hui imaginable qu'une entreprise soit poursuivie en justice pour coups et blessures involontaires ou non-assistance à personne en danger, après qu'un de ses fournisseurs ait été pris en flagrant délit de travail des enfants ou de travail forcé.



particulièrement performantes dans ce domaine. De façon générale d'ailleurs, nous prévoyons des clauses liées à l'environnement dans l'ensemble des contrats signés par Belgacom.

Plus de 250.000 EUR ont été investis en 2004 dans l'étude de la pollution des sols. Quatre nouveaux sites d'assainissement ont été ouverts en 2004. L'objectif est de dresser d'ici fin 2005 un inventaire complet de la problématique de pollution des sols sur chacun des sites de l'entreprise en Belgique.

Quelques chiffres qui parlent d'eux-mêmes

En 2004, nous avons produit un total de 20.549 tonnes de déchets, contre 22.304 en 2003 et 26.820 en 2002. Une diminution de 24% en 3 ans.

En 2003, 71% de ces déchets étaient recyclés contre 68% en 2004. Si nous produisions encore 65.600 kg de déchets dangereux en 2003, ils n'étaient plus que 31.122 kg en 2004. Quelques exemples de produits recyclés:

- 365.250 de déchets métalliques;
- 345.520 kg de câbles en cuivre;
- 237.000 de composants électroniques;
- 80.286 terminaux téléphoniques;
- 7.919 matériels informatiques divers;
- 5.786 cartouches d'encre.

En 2004, Belgacom a produit 83 millions de pages imprimées en interne. Elle utilise aussi une quantité importante de papier dans le cadre de la facturation. Des campagnes internes et externes ont été lancées pour faire chuter ce chiffre de façon drastique. Depuis mai 2004, nous mettons à la disposition de nos clients une facture électronique. Elle permettra d'économiser au fil des années la masse énorme de papier générée par la facture envoyée à nos millions de clients. L'initiative avait convaincu 12.776 clients fin 2004. C'est un début, mais le chemin est encore long!

Fin 2004, Belgacom a conclu un leasing pour 1.200 Opel Combo, un véhicule particulièrement performant en ce qui concerne le rejet en CO₂



chiffres clés⁽¹⁾

Année se terminant au 31 décembre	2002	2003	2004
Compte de résultats (en millions EUR)			
Revenus totaux avant éléments non récurrents	5.338	5.454	5.540
Revenus non récurrents	1.085	0	0
Revenus totaux	6.422	5.454	5.540
EBITDA ⁽²⁾ avant éléments non récurrents	2.020	2.250	2.394
EBITDA ⁽²⁾	2.341	1.353	2.353
Bénéfice opérationnel (EBIT)	1.482	566	1.611
Revenus/(coûts) financiers nets	-25	-27	-27
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	-12	-4	-1
Bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires	1.445	534	1.583
Charges d'impôts	-203	-208	-508
Intérêts minoritaires	-99	-154	-152
Bénéfice net (part du Groupe)	1.142	172	922
Au 31 décembre			
Flux de trésorerie et Investissements (en millions EUR)			
Cash flow net d'exploitation	1.371	296	1.899
Investissements	-566	-502	-556
Cash flow net en provenance des autres activités d'investissement	1.276	17	78
Cash flow libre ⁽³⁾	2.081	-189	1.421
Cash flow net dépensé pour les activités de financement	-1.560	-575	-1.658
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	521	-764	-237
Bilan (en millions EUR)			
Total du bilan	7.298	6.009	5.368
Actifs non courants	4.601	4.381	3.963
Placements de trésorerie, trésorerie et équivalents de trésorerie	1.611	604	406
Capitaux propres	2.978	2.548	2.223
Intérêts minoritaires	293	446	407
Dettes pour pensions et autres avantages postérieurs à l'emploi	1.545	840	760
Position financière nette	1.109	157	110
Année se terminant au 31 décembre			
Données par action			
Bénéfice de base par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57
Résultat dilué par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57
Dividende par action, brut (en EUR)	0,70	0,99	1,38
Dividende extraordinaire par action, brut (en EUR)	1,43	0	0,55
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	400.000.000	399.932.159	358.612.854
Données sur le personnel			
Nombre d'employés (équivalents temps plein)	19.003	17.541	16.933
Nombre moyen d'employés sur la période	19.875	17.880	17.108
Revenus totaux avant éléments non récurrents par employé (en EUR)	268.567	305.054	323.847
EBITDA ⁽²⁾ avant éléments non récurrents par employé (en EUR)	101.641	125.852	139.945
Ratios			
Rentabilité			
Marge EBITDA ⁽²⁾ avant éléments non récurrents	37,8 %	41,3 %	43,2 %
Marge EBITDA ⁽²⁾	36,5 %	24,8 %	42,5 %
Marge d'exploitation (EBIT)	23,1 %	10,4 %	29,1 %
Marge nette (part du Groupe)	17,8 %	3,2 %	16,6 %
Rendement des capitaux propres (ROE) ⁽⁴⁾	40,7 %	6,2 %	38,7 %
Rendement des actifs totaux moyens (ROAA) ⁽⁵⁾	24,6 %	10,2 %	31,1 %
Rendement des capitaux employés moyens (ROCE) ⁽⁶⁾	27,4 %	11,2 %	38,4 %
Indépendance financière			
Dettes financières nette/Capitaux propres	-37,2 %	-6,2 %	-4,9 %
Couverture			
Dettes financières nette/EBITDA avant éléments non récurrents	-0,5	-0,1	0,0
Dettes financières nette/EBITDA	-0,5	-0,1	0,0
Auto-financement			
Investissements/Revenus totaux avant éléments non récurrents	10,6 %	9,2 %	10,0 %
Investissements/Revenus totaux	8,8 %	9,2 %	10,0 %

(1) Préparés selon les normes IFRS.

(2) Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization.

(3) Cash flow avant activités de financement.

(4) Résultat net/fonds propres moyens.

(5) EBIT/moyenne (actifs totaux - placements à court terme et trésorerie et équivalents de trésorerie).

(6) EBIT/moyenne (actifs totaux - dettes à court terme).

discussion et analyse des résultats opérationnels par la direction



- 50 • Commentaires relatifs aux chiffres consolidés
- 54 • Discussion et analyse des résultats opérationnels par la direction, par segment d'activités
- 59 • Liquidités et ressources financières

commentaires relatifs aux chiffres consolidés

Compte de résultats consolidé

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre		
	2002	2003	2004
Revenus nets	5.252	5.377	5.415
Autres produits d'exploitation	86	78	125
Revenus non récurrents	1.085	0	0
Revenus totaux	6.422	5.454	5.540
Achats de matériel et de services liés aux ventes	-1.353	-1.376	-1.461
Frais de personnel et de pensions	-1.101	-1.046	-993
Autres charges d'exploitation	-863	-782	-693
Charges non récurrentes	-764	-897	-41
Charges opérationnelles totales avant amortissements	-4.081	-4.101	-3.187
Bénéfice opérationnel avant amortissements	2.341	1.353	2.353
Amortissements	-859	-787	-742
Bénéfice opérationnel	1.482	566	1.611
Revenus/(coûts) financiers nets	-25	-27	-27
Part dans le bénéfice/(la perte) d'entreprises mises en équivalence	-12	-4	-1
Bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires	1.445	534	1.583
Charge d'impôts	-203	-208	-508
Intérêts minoritaires	-99	-154	-152
Bénéfice net	1.142	172	922

Le total des revenus du Groupe a progressé de 1,6 %, à 5,540 milliards EUR, principalement grâce à la croissance des revenus des segments des Services de Communications Mobiles et des Services Internationaux de Carrier. Les revenus du Groupe ont été marqués par la pression de la concurrence dans le segment des Services de Communications Fixes. Le total des revenus tient compte du gain lié à la vente de bâtiments et d'équipements et d'un montant de compensation lié à la transaction de l'introduction en Bourse (pour un total de 35 millions EUR).

Le bénéfice opérationnel avant amortissements du Groupe (EBITDA) a progressé de 73,9 %, à 2,353 milliards EUR. Cette augmentation

s'explique essentiellement par une charge non récurrente enregistrée en 2003 dans le cadre du transfert de certaines obligations de pension à l'Etat belge (897 millions EUR). Cette évolution positive résulte de la combinaison de la croissance des revenus (mentionnée plus haut) et d'une réduction de 1,8 % (58 millions EUR) des charges opérationnelles (hors éléments non récurrents). L'évolution de l'EBITDA a subi l'impact négatif de la comptabilisation en 2004 d'une perte de valeur sur le segment des Services Internationaux de Carrier (20 millions EUR) et de charges non récurrentes enregistrées en 2004 pour les frais de restructuration liés aux plans de mobilité externe (41 millions EUR).

Total des revenus par segment d'activité

	Année se terminant au 31 décembre						Variation 2004/2003 (%)
	2002		2003		2004		
	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)	
Services de Communications Fixes	3.188	60	3.108	57	3.092	56	-0,5
Services de Communications Mobiles	2.075	39	2.181	40	2.239	40	2,6
Services Internationaux de Carrier	625	12	626	11	645	12	3,0
Eliminations inter-segments	-550	-10	-461	-8	-435	-8	-5,6
Total	5.338	100	5.454	100	5.540	100	1,6
Revenus non récurrents	1.085		0		0		
Total	6.422		5.454		5.540		

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le total des revenus a augmenté de 1,6 %.

- Les revenus des **Services de Communications Fixes** ont diminué de 0,5 % par rapport à 2003. La croissance de la large bande et du wholesale national compense quasiment la baisse des activités vocales traditionnelles. Deux éléments exceptionnels (le gain réalisé sur la vente de bâtiments et d'équipements et un montant de compensation lié à la transaction de l'introduction en Bourse, pour un total de 35 millions EUR) ont également eu un impact positif sur les revenus du segment.
- Les revenus des **Services de Communications Mobiles** ont augmenté de 2,6 %, grâce à la croissance des revenus des services (+3,3 %). Cette

augmentation a toutefois été partiellement compensée par certains crédits et ristournes exceptionnels accordés pour le 10^e anniversaire de Belgacom Mobile, qui ont eu un impact sur les revenus du premier semestre 2004.

- Les revenus des **Services Internationaux de Carrier** ont augmenté de 3,0 %, grâce à la croissance du trafic à destination du mobile (+24,4 %).

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2003, le total des revenus avait diminué de 968 millions EUR, à 5,454 milliards EUR. Cette diminution était principalement due à la comptabilisation de revenus non récurrents en 2002 (pour 1,085 milliard EUR), provenant principalement des gains réalisés sur les ventes de Ben Nederland et de Belgacom France.

Charges opérationnelles avant amortissements

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre			Variation 2004/2003
	2002	2003	2004	
Achats de matériel et de services liés aux ventes	1.353	1.376	1.461	6,1 %
Frais de personnel et de pensions	1.101	1.046	993	-5,0 %
Autres charges d'exploitation	863	782	693	-11,4 %
Total	3.318	3.204	3.146	-1,8 %
Charges non récurrentes	764	897	41	
Total	4.081	4.101	3.187	

Hors charges non récurrentes, le total des charges opérationnelles avant amortissements a diminué de 1,8 % ou 58 millions EUR.

Achats de matériel et de services liés aux ventes

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, les achats de matériel et de services liés aux ventes ont augmenté de 6,1 %. Cette augmentation est principalement due à une augmentation des charges d'interconnexion au sein des Services de Communications Mobiles et à l'impact sur les coûts de la croissance du trafic à destination du mobile dans le segment des Services Internationaux de Carrier.

Les achats de matériel et de services liés aux ventes des Services de Communications Fixes ont diminué de 0,6 %, l'augmentation des coûts du wholesale national étant plus que compensée par la réduction des coûts dans les activités retail.

Frais de personnel et de pensions

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre		
	2002	2003	2004
Salaires et rémunérations	822	782	746
Charges de sécurité sociale	142	142	163
Frais de pensions	110	100	17
Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions	9	7	39
Autres charges de personnel	18	15	27
Total	1.101	1.046	993
Nombre d'employés (équivalents temps plein) ⁽¹⁾	19.003	17.541	16.933

(1) Nombre d'équivalents temps plein, calculé sur la base du pourcentage de consolidation pour les filiales détenues à moins de 100 %.

Le total des salaires et des rémunérations a diminué de 35 millions EUR, ou 4,5 %, en 2004. Cette diminution s'explique par la réduction des effectifs totaux au niveau du Groupe Belgacom (moins 608 équivalents temps plein, soit -3,5 %, dont certains s'inscrivent dans le cadre du programme BeST et des projets de mobilité externe), compensée en partie par l'augmentation annuelle du niveau des salaires (y compris les indexations de 2 % en juillet 2004 au sein des Services de Communications Mobiles et en novembre 2004 au sein des Services de Communications Fixes et des Services Internationaux de Carrier).

L'augmentation des charges de sécurité sociale en 2004 est principalement due à des cotisations de sécurité sociale supplémentaires d'un montant de 30 millions EUR payées à l'Etat belge pour le personnel statutaire (à la suite du transfert du fonds de pension à la fin 2003), en partie compensées par une réduction des charges de sécurité sociale à la suite de la réduction des effectifs.

En raison du transfert totalement financé du fonds de pension pour le personnel statutaire en 2003 et de la réaffectation des coûts des intérêts liés aux charges de BeST et PTS dans les « avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions » en 2004, les charges liées aux pensions sont passées de 100 millions EUR en 2003 à 17 millions EUR en 2004. Ces 17 millions EUR concernent les avantages de pension complémentaires du personnel statutaire et non statutaire.

Les avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions ont augmenté de 33 millions EUR en 2004 par rapport à 2003. Cette augmentation s'explique principalement par les coûts des intérêts liés aux charges de BeST et PTS (26 millions EUR), qui étaient précédemment comptabilisés comme des frais de pension.

L'augmentation de 12 millions EUR des autres charges de personnel est principalement due au plan d'achat d'actions avec décote (DSPP) et

au plan d'options sur actions pour le personnel (ESOP), pour des montants respectifs de 8 millions EUR et de 2 millions EUR.

Autres charges d'exploitation

Les autres charges d'exploitation ont diminué de 11,4 % (89 millions EUR), principalement grâce à des initiatives de réduction des coûts. Cette tendance a également subi l'impact de la reprise en 2003 d'une perte de valeur enregistrée en 2002 sur les droits d'usage achetés à Global Crossing (9 millions EUR, au sein des Services Internationaux de Carrier), de la prise en compte, au premier semestre 2004, d'une perte de valeur sur des actifs nets (20 millions EUR, au sein des Services Internationaux de Carrier) et d'éléments favorables exceptionnels enregistrés par les Services de Communications Fixes au cours du premier semestre 2004 (30 millions EUR).

Charges non récurrentes

En 2004, le Groupe a pris en compte une charge non récurrente d'un montant de 41 millions EUR pour les programmes de restructuration, destinée à couvrir les obligations relatives aux collaborateurs ayant accepté l'offre de mobilité externe pour la carte d'identité électronique (e-ID) et pour les centres d'appel d'urgence du Service public fédéral Intérieur.

En 2003, le Groupe avait enregistré des charges non récurrentes de 897 millions EUR dans le cadre du transfert à l'Etat belge des obligations de pension légale existantes et futures pour les membres actuels et les anciens membres du personnel statutaire de la société et leurs survivants.

En 2002, le Groupe avait enregistré des charges non récurrentes pour un montant total de 764 millions EUR, principalement en raison des coûts de mise en œuvre du programme de restructuration BeST.

Bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA)

	Année se terminant au 31 décembre						
	2002		2003		2004		Variation 2004/2003 (%)
	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)	
Services de Communications Fixes	1.008	50	1.109	49	1.257	53	13,3
Services de Communications Mobiles	1.006	50	1.113	49	1.135	47	1,9
Services Internationaux de Carrier	6	0	28	1	2	0	-91,4
Total	2.020	100	2.250	100	2.394	100	6,4
Revenus non récurrents	1.085		0		0		
Charges non récurrentes	-764		-897		-41		
Total	2.341		1.353		2.353		

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, l'EBITDA total du Groupe a progressé de 1 milliard EUR par rapport à 2003. Hors éléments non récurrents, le bénéfice opérationnel avant amortissements a progressé de 144 millions EUR ou 6,4 %.

Les résultats du segment des Services de Communications Fixes ont progressé de 13,3 % en variation annuelle, grâce à une réduction des charges opérationnelles et à des éléments exceptionnels enregistrés au premier semestre 2004.

Les résultats du segment des Services de Communications Mobiles ont progressé de 1,9 %, principalement grâce à la croissance des revenus.

Les résultats du segment des Services Internationaux de Carrier ont diminué de 25 millions EUR par rapport à 2003, principalement en raison d'éléments exceptionnels liés à des pertes de valeur. En excluant ces éléments exceptionnels au cours des deux exercices, les résultats du segment ont progressé de 3 millions EUR (14,7 %).

Amortissements

La tendance à la baisse des charges d'amortissements au fil des ans s'explique essentiellement par la réduction du niveau d'investissements au sein du segment des Services de Communications Fixes jusqu'en 2003. La révision à la baisse, en juin 2003, de la durée de vie utile des câbles sous-marins au sein du segment des Services Internationaux de Carrier a entraîné une charge d'amortissements importante pour l'exercice 2003 pour les câbles arrivés à la fin de leur nouvelle durée de vie utile estimée. Au sein du segment des Services de Communications Mobiles, les charges d'amortissements augmentent au fil des ans, principalement en raison du lancement opérationnel, en 2004, du nouveau système de facturation et des services UMTS.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le bénéfice opérationnel a progressé de 1,045 milliard EUR. Cette augmentation résulte principalement de la prise en compte, en 2003, de charges non récurrentes de 897 millions EUR, contre une prise en compte, en 2004, d'une charge non récurrente de 41 millions EUR, destinée à couvrir les frais de restructuration dans le cadre des projets de mobilité externe.

En excluant ces charges non récurrentes au cours des deux exercices, le bénéfice opérationnel a progressé de 189 millions EUR (12,9 %) en 2004.

Coûts financiers nets

Le niveau des coûts financiers nets est resté relativement stable en 2002, 2003 et 2004.

Les coûts financiers pour l'exercice 2004 reflètent une augmentation des charges d'intérêt nettes par rapport à 2003, en raison des transactions consommatrices de liquidités de fin décembre 2003 et début

2004. Par ailleurs, le Groupe a encaissé des dividendes plus importants de ses investissements dans les satellites en 2004 et a enregistré des pertes de valeur beaucoup moins importantes sur ses autres participations non compensées par l'augmentation des coûts de réévaluation des instruments financiers à leur juste valeur.

Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence

Pour les exercices 2003 et 2004, ce poste ne concerne que la société Alert Services Holding.

Charges d'impôts

Le taux d'imposition réel de l'exercice 2004 s'élève à 32,1 %. Ce taux est inférieur au taux d'imposition sur les sociétés en Belgique (33,99 % depuis le 1^{er} janvier 2003) en raison de bénéfices non imposables de certaines filiales supérieurs aux dépenses du Groupe non déductibles fiscalement.

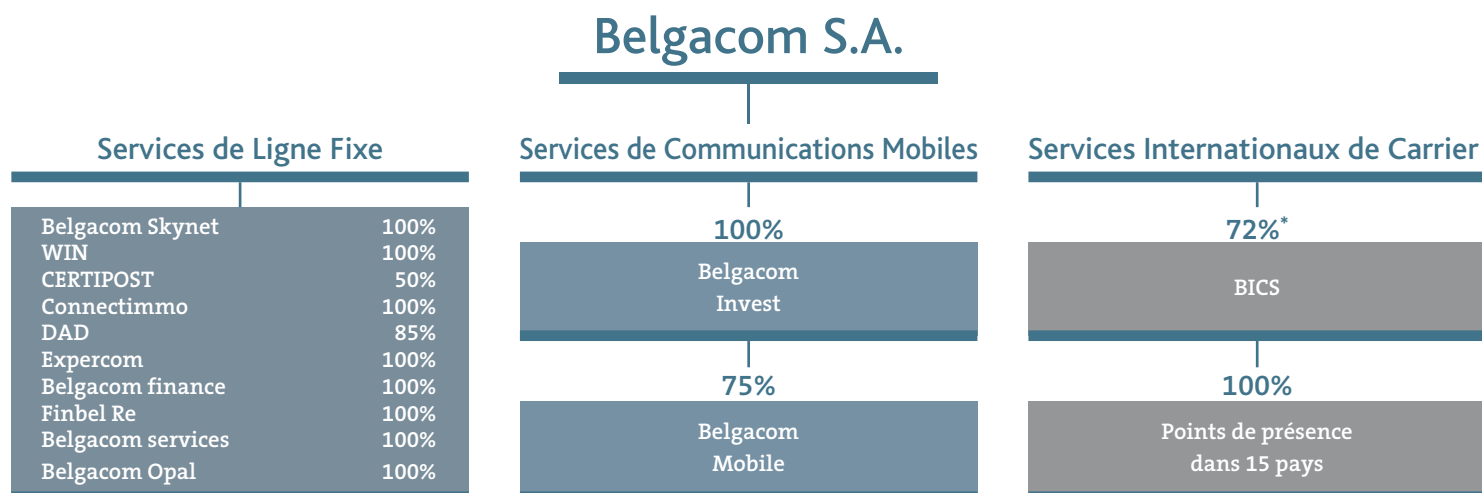
Intérêts minoritaires

Les principaux intérêts minoritaires du Groupe concernent la participation de Vodafone dans Belgacom Mobile à hauteur de 25 %. En 2002, ce poste incluait également une contribution de l'entité ad hoc constituée en vue de la cession des actions de Ben Nederland.

Bénéfice net

Le bénéfice net a progressé, passant de 172 millions EUR en 2003 à 922 millions EUR en 2004, grâce à l'évolution positive du bénéfice opérationnel. En 2003, le bénéfice net était néanmoins influencé par une charge non-récurrente de 897 millions EUR.

Organigramme au 01/03/2005



* Sujet à l'acceptation de la transaction avec Swisscom.

discussion et analyse des résultats opérationnels par la direction, par segment d'activités

Services de Communications Fixes

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre	
	2003	2004
Revenus totaux du segment	3.108	3.092
Achats de matériel et de services liés aux ventes	-597	-593
Frais de personnel et de pensions	-884	-828
Autres charges d'exploitation	-518	-414
Charges opérationnelles totales avant amortissements	-1.999	-1.835
Résultat total du segment	1.109	1.257
Charges non récurrentes	-897	-41
Bénéfice opérationnel avant amortissements	212	1.216
Amortissements	-565	-500
Bénéfice opérationnel	-353	717

Revenus du segment

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, les revenus des Services de Communications Fixes ont diminué de 16 millions EUR, ou 0,5 %, par rapport à 2003.

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre			
	2003	2004	Variation	Variation
Retail				
Voix accès	957	931	-2,7 %	-26
Voix trafic	908	802	-11,7 %	-106
Total Voix	1.865	1.733	-7,1 %	-132
Internet	375	418	11,5 %	43
Data	221	227	2,6 %	6
Autres retail ⁽¹⁾	262	248	-5,4 %	-14
Total des revenus retail	2.723	2.626	-3,6 %	-97
Wholesale National	325	358	10,2 %	33
Autres	59	108	81,2 %	48
Revenus totaux	3.108	3.092	-0,5 %	-16

(1) Les autres revenus retail proviennent des solutions de données internationales, de lignes louées internationales et de satellites, de WIN S.A., de Digital Age Design S.A. (« DAD »), d'Expercom, de Certipost, de Skynet et d'Eduline, ainsi que d'autres revenus retail de la société. Les revenus de Skynet et d'Eduline ont été déplacés de la ligne « autres » vers la ligne « autres retail » dans le courant du second semestre 2004. Les données des années précédentes ont été adaptées.

Les revenus retail des Services de Communications Fixes ont diminué de 3,6 %, ou 97 millions EUR, par rapport à 2003, principalement en raison de la baisse des revenus de l'accès vocal et du trafic vocal. Cette évolution est principalement due à une concurrence accrue et à la substitution.

Les revenus Internet (accès et connectivité dial-up et large bande) ont progressé de 11,5 %, ou 43 millions EUR, grâce à la croissance continue des abonnements xDSL (+24,4 %).

Les revenus d'accès et de connectivité de données ont progressé de 2,6 %, principalement en raison de la croissance des services d'intégration de réseau et de gestion de réseau en sous-traitance (+117,9 %).

Les autres revenus retail ont diminué de 5,4 %, principalement en raison de la baisse des revenus des produits internationaux (lignes louées, satellites) et de la vente de téléphones mobiles.

De nouveaux produits et services ont été lancés en cours d'année afin de soutenir la croissance de la large bande et de compenser la baisse de l'accès (canaux PSTN/ISDN) et du trafic de la voix. Ces produits et services comprennent notamment ADSL Light (lignes ADSL à bas prix), le VDSL (la solution Internet la plus rapide et le premier service commercialisé dans le cadre du projet Broadway), Discovery Line (redevance d'abonnement PSTN réduite) et les nouvelles offres tarifaires comme Belgacom No Limit (forfait) ou Maxi Call (prix fixe par minute).

Le lancement du programme Winback en janvier 2004 a permis à Belgacom de reconquérir plus de 142.000 clients.

Les revenus de wholesale national ont augmenté de 10,2 % en 2004, à 358 millions EUR, principalement grâce aux lignes carrier à large bande, y compris les lignes carrier DSL et les accès réglementés au débit binaire (+67,8 %), et à une augmentation des minutes d'interconnexion (+18,1 %).

Les autres revenus incluent également des éléments exceptionnels comme le gain réalisé sur la vente d'immobilisés et un montant de compensation lié à la transaction de l'introduction en Bourse (pour un montant total de 35 millions EUR). Ces éléments exceptionnels ont été enregistrés au cours du premier semestre 2004.

Chiffres opérationnels

	Année se terminant au 31 décembre		
	2003	2004	Variation
Nombre de canaux d'accès (en milliers)			
Marché résidentiel			
PSTN	3.285	3.181	-3,2 %
ISDN	379	377	-0,5 %
ADSL	589	723	22,9 %
Total	4.253	4.282	0,7 %
Marché professionnel			
PSTN	280	267	-4,7 %
ISDN	605	598	-1,2 %
ADSL	81	105	29,4 %
Total	966	970	0,4 %
Trafic (en millions de minutes)			
Marché résidentiel			
National	6.490	5.239	-19,3 %
Fixe à mobile	965	851	-11,8 %
International	459	385	-16,0 %
Total	7.914	6.476	-18,2 %
Marché professionnel			
National	2.612	2.268	-13,2 %
Fixe à mobile	504	513	1,8 %
International	450	430	-4,4 %
Total	3.567	3.211	-10,0 %
Moyenne mensuelle des revenus voix par canal d'accès voix	34,2	32,7	-4,4 %

En 2004, les canaux d'accès ont progressé, par rapport à 2003, de 0,7 % sur le marché résidentiel et de 0,4 % sur le marché professionnel, grâce à la croissance de l'ADSL. Des actions de reconquête des clients et de marketing (lancement de Discovery Line : à la fin 2004, 70.000 clients ont opté pour cette offre d'une ligne d'accès PSTN à prix réduit) ont été lancées en 2004, afin de freiner la diminution de l'accès vocal. Grâce à ces actions, le segment a perdu plus de 28.000 canaux d'accès PSTN/ISDN de moins au second semestre 2004 (8.135 canaux d'accès perdus par mois en moyenne) qu'au premier semestre 2004 (12.906 canaux d'accès perdus par mois en moyenne).

Les volumes de trafic vocal retail ont diminué de 15,6 % par rapport à 2003. Cette tendance résulte principalement de la concurrence accrue et la substitution en faveur du mobile, du courrier électronique et des SMS. Afin de compenser partiellement cette tendance, le segment a élaboré des offres tarifaires différenciées, adaptées au profil des clients, en lançant notamment de nouveaux forfaits et plans tarifaires (Belgacom No Limit, Maxi Call) et en menant des actions de reconquête.

Charges opérationnelles avant amortissements

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, les charges opérationnelles avant amortissements ont diminué de 8,2 % à 1,835 milliard EUR. Cette réduction résulte principalement d'une réduction des charges de personnel (réduction des effectifs) et de pensions (transfert à l'Etat belge de certaines obligations de pension) ainsi que d'une réduction des autres charges d'exploitation (initiatives de maîtrise des coûts, via notamment des renégociations de contrats de maintenance et une réduction des frais de consultance). Des éléments exceptionnels enregistrés au premier semestre 2004 ont également eu un impact favorable (reprise de provisions pour des litiges pour un montant de 30 millions EUR).

En 2003, les dépenses publicitaires avaient augmenté à la suite des coûts liés au repositionnement de la marque.

Charges non récurrentes

En 2004, le segment des Services de Communications Fixes a enregistré des charges non récurrentes dans le cadre des programmes de restructuration pour un montant de 41 millions EUR, destinées à couvrir les

obligations relatives aux collaborateurs ayant accepté l'offre de mobilité externe pour la carte d'identité électronique (e-ID) et pour les centres d'appel d'urgence du Service public fédéral Intérieur.

En 2003, le segment des Services de Communications Fixes avait enregistré une charge non récurrente de 897 millions EUR dans le cadre du transfert à l'Etat belge de certaines obligations de pension pour le personnel statutaire.

Bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA)

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le bénéfice opérationnel avant amortissements des Services de Communications Fixes a progressé de 1,004 milliard EUR, atteignant 1,216 milliard EUR. Hors charges non récurrentes enregistrées en 2003 (897 millions EUR) et en 2004 (41 millions EUR), le résultat du segment a progressé de 148 millions EUR, ou 13,3 %, grâce à une politique stricte de maîtrise des coûts.

La marge d'EBITDA avant charges non récurrentes a augmenté de 5 points de pourcentage à 40,7 % en 2004, contre 35,7 % en 2003.

Amortissements

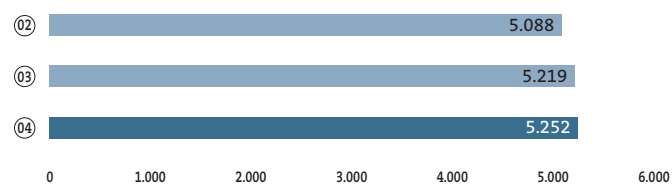
Les charges d'amortissements diminuent au fil des ans, principalement en raison de la diminution du niveau d'investissement jusqu'en 2003. La réduction de la durée de vie utile de certaines classes d'actifs, en 2003 et 2004, n'a pas totalement compensé cette diminution.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

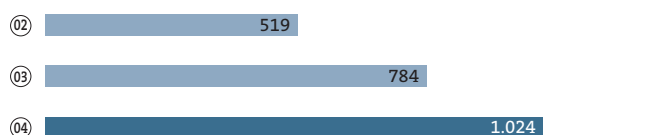
Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le bénéfice opérationnel a progressé de 1,070 milliard EUR, atteignant 717 millions EUR.

Hors charges non récurrentes enregistrées en 2003 (897 millions EUR, dans le cadre du transfert à l'Etat belge de certaines obligations de pension) et en 2004 (41 millions EUR, afin de couvrir les frais de restructuration pour certains projets de mobilité externe), le bénéfice opérationnel a augmenté de 214 millions EUR (39,3 %). Ce résultat a pu être atteint grâce à une réduction des charges opérationnelles et des amortissements.

Total des canaux d'accès (en milliers)



Total des canaux d'accès ADSL retail et wholesale (en milliers)



Services de Communications Mobiles

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre	
	2003	2004
Revenus totaux du segment	2.181	2.239
Achats de matériel et de services liés aux ventes	-654	-683
Frais de personnel et de pensions	-143	-146
Autres charges d'exploitation	-271	-275
Charges opérationnelles totales avant amortissements	-1.068	-1.104
Résultat total du segment	1.113	1.135
Bénéfice opérationnel avant amortissements	1.113	1.135
Amortissements	-196	-227
Bénéfice opérationnel	917	907

Revenus du segment

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre			
	2003	2004	Variation	Variation
Revenus des services				
Services de voix ⁽¹⁾	1.825	1.851	1,4 %	26
Services de données ⁽¹⁾	305	348	14,1 %	43
Total des revenus des services	2.130	2.199	3,3 %	70
Crédits et ristournes	-63	-74	-17,8 %	-11
Ventes d'appareils	92	90	-1,7 %	-2
Autres	23	24	4,1 %	1
Revenus totaux	2.181	2.239	2,6 %	58

(1) Y compris le roaming-in.

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2004, le total des revenus des Services de Communications Mobiles a augmenté de 2,6 % (58 millions EUR) par rapport à 2003, grâce à une augmentation des revenus des services (+3,3 %) partiellement compensée par une augmentation des crédits et ristournes accordés aux clients (SMS

gratuits et minutes d'appel gratuites) pendant la campagne célébrant le 10^e anniversaire de Belgacom Mobile, qui a eu un impact sur le premier semestre.

Les revenus des services de données ont augmenté de 14,1 % par rapport à 2003. En 2004, les services de données représentent 15,8 % du total des revenus des services, contre 14,3 % en 2003.

Charges opérationnelles avant amortissements

Les charges opérationnelles avant amortissements ont augmenté de 3,4 % (36 millions EUR), en raison de l'augmentation des tarifs d'interconnexion (augmentation du trafic vers d'autres opérateurs mobiles) et des droits liés au contenu, de l'augmentation des charges de personnel (en partie liée aux plans d'intéressement pour les collaborateurs et à l'indexation des salaires de 2 %), de l'augmentation des dépenses liées au remplacement des systèmes et à la mise en place de nouvelles plateformes (comme Vodafone live!) et de l'impact des frais de partenariat avec Vodafone. Ces augmentations de charges ne sont que partiellement compensées par une réduction des dépenses publicitaires.

Bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA)

Le bénéfice opérationnel avant amortissements a augmenté de 1,9 % (22 millions EUR), grâce à une augmentation des revenus, en partie compensée par une augmentation des coûts.

La marge d'EBITDA a subi une légère baisse par rapport à 2003, mais reste au-dessus de 50 %.

Amortissements

L'augmentation des charges d'amortissements au fil des ans au sein du segment des Services de Communications Mobiles est principalement due au lancement opérationnel en 2004 du nouveau système de facturation et des services UMTS.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Le bénéfice opérationnel du segment a diminué de 1,1 % (10 millions EUR) par rapport à 2003, en raison d'une augmentation des charges d'amortissements.

Clients mobiles actifs (en milliers)

02	4.076
03	4.201
04	4.198

0 1.000 2.000 3.000 4.000 5.000

Chiffres opérationnels

	Année se terminant au 31 décembre		
	2003	2004	Variation
Nombre de clients actifs ⁽¹⁾ (en milliers)	4.201	4.198	-0,1 %
Pre-paid	2.442	2.478	1,5 %
Post-paid	1.759	1.720	-2,2 %
Clients actifs en % du nombre total de clients ⁽²⁾	96,6 %	97,1 %	0,5 p.p.
Taux de désengagement annualisé ⁽³⁾ (mixte - variance en p.p.)	17,7 %	18,3 %	-0,6 p.p.
ARPU ⁽⁴⁾			
Pre-paid (en EUR)	19,2	19,6	2,1 %
Post-paid (en EUR)	69,1	71,6	3,6 %
Mixte (en EUR)	40,3	41,0	1,8 %
Mixte voix (en EUR)	34,3	34,3	0,1 %
Mixte données (en EUR)	6,0	6,7	11,7 %
Part de marché des clients actifs ⁽⁵⁾			
Pre-paid	49,1 %	46,2 %	-2,9 p.p.
Post-paid	61,5 %	56,7 %	-4,8 p.p.
Total	53,7 %	50,0 %	-3,7 p.p.
UoU ⁽⁶⁾	212,6	214,6	0,9 %
MoU	165,9	166,3	0,3 %
SMS	46,7	48,3	3,3 %

(1) Les clients actifs sont les clients qui ont établi ou reçu au moins un appel ou envoyé ou reçu au moins un SMS au cours des trois derniers mois.

(2) Pourcentage basé sur le nombre total de cartes SIM de Belgacom Mobile en circulation.

(3) Le taux de désengagement annualisé représente le nombre total de cartes SIM désactivées du réseau de Belgacom Mobile augmenté du nombre total de port-outs dus à la portabilité du numéro mobile pendant une année, divisé par le nombre moyen de clients au cours de cette année.

(4) L'ARPU a été calculé sur la base des moyennes mensuelles pour la période indiquée. L'ARPU mixte mensuel représente le total des revenus des services, hors revenus de roaming-in et d'activation, divisé par le nombre de clients postpaid et prepaid actifs de Belgacom Mobile pendant cette période.

(5) Estimation de Belgacom Mobile.

(6) UoU : minutes d'utilisation voix + SMS (où 1 SMS égale 1 minute) par client actif.

Services Internationaux de Carrier

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre	
	2003	2004
Revenus totaux du segment	626	645
Achats de matériel et de services liés aux ventes	-540	-564
Frais de personnel et de pensions	-19	-21
Autres charges d'exploitation	-39	-57
Charges opérationnelles totales avant amortissements	-598	-643
Résultat total du segment	28	2
Bénéfice opérationnel avant amortissements	28	2
Amortissements	-26	-15
Bénéfice opérationnel	1	-13

Revenus du segment

En 2004, les revenus du segment des Services Internationaux de Carrier ont augmenté de 3,0 % par rapport à 2003. La croissance des revenus vocaux mobiles au second semestre 2004 a plus que compensé la diminution des revenus du premier semestre. Les revenus des données ont presque doublé, principalement grâce aux services de données mobiles.

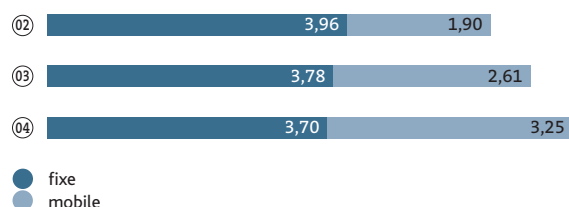
La stratégie du segment visant à profiter de la croissance des opérateurs mobiles s'est avérée payante tout au long de 2004. Le segment a enregistré une croissance de 24,4 % des minutes à destination du mobile, qui a largement compensé la diminution des minutes à destination du fixe.

La croissance des revenus de la voix et des données a été partiellement compensée par une baisse continue des locations d'infrastructure et de capacité traditionnelles à d'autres opérateurs historiques.

(en millions EUR)	Année se terminant au 31 décembre			
	2003	2004	Variation	Variation
Voix	603	626	3,8 %	23
Données	2	4	92,0 %	2
Capacité, infrastructure et autres ⁽¹⁾	21	15	-27,8 %	-6
Total des revenus	626	645	3,0 %	19

(1) Les autres revenus concernent principalement les revenus de la télégraphie et du télex.

Minutes transportées par ICS (en milliards)



(en milliards de minutes)	Année se terminant au 31 décembre		
	2003	2004	Variation
Total	6,40	6,95	8,6 %
Total fixe	3,78	3,70	-2,3 %
Total mobile	2,61	3,25	24,4 %

Charges opérationnelles avant amortissements

Les charges opérationnelles avant amortissements ont augmenté de 7,4 % (44 millions EUR) par rapport à 2003. L'évolution de ces charges a subi principalement l'impact de la reprise en 2003 d'une perte de valeur enregistrée en 2002 sur les droits d'usage achetés à Global Crossing (9 millions EUR) et de la comptabilisation en 2004 d'une perte de valeur sur les actifs nets (20 millions EUR). L'augmentation des charges opérationnelles résulte également d'une augmentation des achats de matériel et de services liés aux ventes à la suite de la croissance des volumes à destination du mobile. Cette évolution a été partiellement compensée par des économies réalisées au niveau des frais du réseau international et par une meilleure maîtrise des créances des clients.

Bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA)

Le bénéfice opérationnel avant amortissements a diminué de 25 millions EUR par rapport à 2003, principalement en raison d'éléments exceptionnels (relatifs aux pertes de valeur). En excluant ces éléments exceptionnels au cours des deux exercices, l'EBITDA du segment a progressé de 3 millions EUR.

La marge d'EBITDA est passée de 4,4 % en 2003 à 0,4 %, suite à l'impact d'écritures relatives à des pertes de valeur.

Amortissements

La révision à la baisse, en juin 2003, de la durée de vie utile des câbles sous-marins a entraîné une augmentation importante des charges d'amortissements pour l'exercice 2003 pour les câbles arrivés à la fin de leur nouvelle durée de vie utile estimée.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Le bénéfice opérationnel a diminué de 14 millions EUR, à la suite d'éléments exceptionnels (pertes de valeur) et d'une augmentation des achats de matériel et de services liés aux ventes (à la suite de la croissance des volumes). Ces impacts sont partiellement compensés par les économies réalisées au niveau des frais du réseau international et des charges liées aux créances des clients, ainsi que par des charges d'amortissements moins élevées. En excluant la reprise de la perte de valeur en 2003 (9 millions EUR) et la perte de valeur enregistrée en 2004 (20 millions EUR), le bénéfice opérationnel du segment a progressé de 14 millions EUR.

liquidités et ressources financières

Cash flow

(en millions EUR)	Au 31 décembre		
	2002	2003	2004
Cash flow et dépenses d'investissement			
Cash flow net d'exploitation	1.371	296	1.899
Investissements	-566	-502	-556
Cash flow net en provenance des autres activités d'investissement	1.276	17	78
Cash flow avant activités de financement ou « Cash flow libre »	2.081	-189	1.421
Cash flows net dépensés pour les activités de financement	-1.560	-575	-1.658
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	521	-764	-237

La principale source de liquidités du Groupe réside dans ses activités d'exploitation. Malgré le financement supplémentaire de 1,381 milliard EUR du fonds de pension pour le personnel statutaire avant son transfert à l'État belge, intervenu fin décembre 2003, les activités d'exploitation du Groupe en 2003 avaient généré un cash flow positif de 296 millions EUR, contre un cash flow positif de 1,899 milliard EUR pour l'exercice 2004. Hors dépenses de trésorerie pour éléments non récurrents, le cash flow d'exploitation a progressé de plus de 200 millions EUR entre 2003 et 2004. Cette augmentation résulte principalement de l'augmentation du résultat d'exploitation,

d'une réduction des paiements de pension en 2004 non compensée par l'augmentation des cotisations de sécurité sociale à la suite du transfert des obligations de pension à l'État belge fin décembre 2003 et d'une légère diminution des liquidités utilisées pour le financement du fonds de roulement.

Le cash flow d'investissement est resté comparable entre 2003 (485 millions EUR) et 2004 (478 millions EUR), car l'augmentation du niveau des dépenses d'investissement en 2004 est compensée par une augmentation des liquidités perçues dans le cadre de la vente de bâtiments et d'équipements.

Les activités de financement ont entraîné une sortie nette de cash de 1,658 milliard EUR, contre 575 millions EUR en 2003, en raison d'un paiement de 192 millions EUR de dividendes à Vodafone en 2004 (alors qu'aucun dividende n'avait été payé à Vodafone en 2003), de dépenses nettes liées aux rachats d'actions plus élevées en 2004 (883 millions EUR) qu'en 2003 (325 millions EUR), de remboursements de dettes à long terme plus élevés en 2004 (142 millions EUR) qu'en 2003 (61 millions EUR) et d'achats de placements de trésorerie en 2004 (43 millions EUR) plutôt que de ventes de placements de trésorerie en 2003 (246 millions EUR).

Le niveau élevé de liquidités utilisées en 2004 pour les activités d'investissement et de financement a été financé, dans une large mesure, par le cash flow d'exploitation (1,899 milliard EUR) et, dans une moindre mesure, par la réduction de la trésorerie et des équivalents de trésorerie du Groupe (237 millions EUR).

Dépenses d'investissement

	Année se terminant au 31 décembre					
	2002		2003		2004	
	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)	(en millions EUR)	(%)
Services de Communications Fixes	367	65	336	67	338	61
Services de Communications Mobiles	165	29	149	30	205	37
Services Internationaux de Carrier	34	6	17	3	13	2
Total	566	100	502	100	556	100

Les dépenses d'investissement des Services de Communications Fixes ont augmenté de 1% en 2004, à 338 millions EUR. Les investissements dans le cadre du projet Broadway ont augmenté de 51 millions EUR pour atteindre 83 millions EUR et sont essentiellement compensés par une réduction des investissements dans le réseau existant ainsi que dans les fonctions de support.

Les dépenses d'investissement dans les Services de Communications Mobiles ont augmenté de 38% par rapport à 2003, atteignant 205 millions EUR, principalement en raison des déploiements de

réseau (déploiement de l'UMTS) et d'investissements dans des projets spéciaux (comme Vodafone live! ou la reconfiguration des systèmes). Les dépenses d'investissement dans le déploiement de l'UMTS représentent 51 millions EUR en 2004.

Les dépenses d'investissement dans les Services Internationaux de Carrier ont diminué de 4 millions EUR par rapport à 2003, atteignant 13 millions EUR, en raison d'une réduction des investissements dans le réseau international.

Ressources financières

Le Groupe finance son développement en utilisant principalement son cash flow d'exploitation. Le Groupe dispose d'un programme Euro Medium Term Note d'une valeur de 1 milliard de dollars américains, avec 30,7 millions EUR d'encours au 31 décembre 2004, ainsi que d'un programme de papier commercial à court terme d'une valeur de 1 milliard EUR et d'une facilité de crédit syndiqué d'un montant de 750 millions EUR, tous deux sans encours au 31 décembre 2004. Belgacom dispose également de facilités de crédit bilatérales avec un groupe de banques, pour un engagement total de 674 millions EUR au 31 décembre 2004.

L'accès aux marchés de capitaux internationaux et les coûts de financement associés dépendent en partie des notations de crédit de Belgacom. Belgacom entretient un dialogue régulier avec les principales agences de notation qui révisent périodiquement les notations de crédit de Belgacom. Standard & Poor's et Moody's Investors Services ont attribué des notes respectives de AA- et Aa3 à la dette à long terme de Belgacom.

	Valeur du programme	Encours en capital au 31 décembre 2004	% d'encours
Programme Euro MTN	1 milliard USD	30,7 millions EUR ⁽¹⁾	4 %
Programme PC à court terme	1 milliard EUR	Néant	Néant
Facilité de crédit syndiqué	750 millions EUR ⁽²⁾	Néant	Néant
Facilités de crédit bilatérales	674 millions EUR ⁽³⁾	Néant	Néant

(1) 30,7 millions EUR d'obligations venant à échéance en 2005.

(2) 375 millions EUR de facilités de crédit à court terme et 375 millions EUR de facilités de crédit à long terme.

(3) 223 millions EUR de facilités de crédit à court terme et 451 millions EUR de facilités de crédit à long terme.

Le 25 février 2004, Belgacom a souscrit une facilité de crédit syndiqué de 750 millions EUR auprès d'un certain nombre de banques. Cette facilité se répartit en deux tranches égales d'une maturité respective de 364 jours et de cinq ans.

Toutes les obligations porteuses d'intérêts du Groupe comprennent une clause de nantissement négatif limitant le nantissement des actifs à la garantie de futurs emprunts sans accorder de garantie similaire aux prêteurs existants.

rapport financier 2004



62 • Etats financiers consolidés

- 62 • Compte de résultats consolidé
- 63 • Bilan consolidé
- 64 • Tableau consolidé des flux de trésorerie
- 65 • Tableau consolidé des variations des capitaux propres
- 66 • Annexes aux états financiers consolidés
 - 66 • Informations relatives à l'entreprise
 - 66 • Principales règles comptables
 - 71 • Immobilisations incorporelles
 - 73 • Immobilisations corporelles
 - 74 • Participations dans des filiales et co-entreprises
 - 75 • Sociétés mises en équivalence
 - 76 • Autres participations
 - 76 • Impôts sur le revenu
 - 78 • Actifs et passifs de pension, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat
 - 82 • Autres actifs non courants
 - 82 • Créances commerciales
 - 82 • Autres actifs circulants
 - 82 • Placements de trésorerie
 - 83 • Trésorerie et équivalents de trésorerie
 - 83 • Capitaux propres
 - 83 • Dettes portant intérêts
 - 85 • Provisions
 - 86 • Autres dettes à long terme
 - 86 • Autres dettes à court terme
 - 86 • Produits dérivés

- 88 • Objectifs et politique de gestion du risque financier

- 90 • Revenus nets
- 90 • Autres produits d'exploitation
- 90 • Revenus non récurrents
- 90 • Achats de matériel et de services liés aux ventes
- 90 • Frais de personnel et de pensions
- 91 • Autres charges d'exploitation
- 91 • Charges non récurrentes
- 91 • Amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles
- 91 • Coûts financiers (nets)
- 92 • Bénéfice par action
- 92 • Dividendes payés et proposés
- 92 • Informations sur les parties liées
- 94 • Droits, obligations et passifs éventuels
- 95 • Contrats de leasing transfrontaliers
- 96 • Position financière nette du Groupe
- 96 • Juste valeur des instruments financiers
- 97 • Paiements fondés sur des actions
- 97 • Information sectorielle
- 101 • Evénements postérieurs à la clôture
- 101 • Normes IFRS récemment publiées

102 • Rapport des auditeurs indépendants

103 • Extrait des états financiers de Belgacom S.A. de droit public - Belgian GAAP

109 • Informations générales

compte de résultats consolidé

(année se terminant le 31 décembre)

(en millions EUR, sauf pour les montants par action)	Annexe	2002	2003	2004	
Revenus nets	22	5.252	5.377	5.415	
Autres produits d'exploitation	23	86	78	125	
Revenus non récurrents	24	1.085	0	0	
Revenus totaux		6.422	5.454	5.540	
Achats de matériel et de services liés aux ventes	25	-1.353	-1.376	-1.461	
Frais de personnel et de pensions	26	-1.101	-1.046	-993	
Autres charges d'exploitation	27	-863	-782	-693	
Charges non récurrentes	28	-764	-897	-41	
Charges opérationnelles totales avant amortissements		-4.081	-4.101	-3.187	
Bénéfice opérationnel avant amortissements		2.341	1.353	2.353	
Amortissements	29	-859	-787	-742	
Bénéfice opérationnel		1.482	566	1.611	
Produits financiers		69	64	37	
Charges financières		-94	-91	-64	
Coûts financiers nets	30	-25	-27	-27	
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	6	-12	-4	-1	
Bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires		1.445	534	1.583	
Charge d'impôts	8	-203	-208	-508	
Intérêts minoritaires	5	-99	-154	-152	
Bénéfice net		1.142	172	922	
Résultat de base par action (en EUR)	31	2,86	0,43	2,57	
Résultat dilué par action (en EUR)	31	2,86	0,43	2,57	
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires		400.000.000	399.932.160	358.612.854	
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le résultat dilué par action		400.000.000	399.932.160	358.698.931	

bilan consolidé

(au 31 décembre)

(en millions EUR)	Annexe	2002	2003	2004
ACTIF				
Actifs non courants		4.601	4.381	3.963
Immobilisations incorporelles	3	525	534	501
Immobilisations corporelles	4	3.139	2.854	2.658
Sociétés mises en équivalence	6	31	27	26
Autres participations	7	270	209	211
Latences fiscales actives	8	482	647	476
Actifs relatifs aux pensions	9	7	6	6
Autres actifs non courants	10	149	104	86
Actifs circulants		2.696	1.628	1.405
Stocks		60	49	53
Créances commerciales	11	947	873	844
Impôts à récupérer	8	1	35	50
Autres actifs circulants	12	77	67	52
Placements de trésorerie	13	286	42	81
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14	1.326	562	325
Total de l'actif		7.298	6.009	5.368
PASSIF				
Capitaux propres	15	2.978	2.548	2.223
Capital souscrit		1.000	1.000	1.000
Actions propres		0	-325	-271
Réserve légale		100	100	100
Revalorisation à la juste valeur		29	32	59
Compensation en actions		0	0	2
Résultats reportés		1.849	1.742	1.332
Intérêts minoritaires	5	293	446	407
Dettes à long terme		2.362	1.469	1.294
Dettes portant intérêts	16	547	371	303
Dettes pour pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat	9	1.545	840	760
Provisions	17	209	210	191
Impôts différés et latences fiscales passives	8	43	46	38
Autres dettes à long terme	18	18	3	2
Dettes à court terme		1.665	1.545	1.445
Dettes portant intérêts	16	78	154	58
Dettes commerciales		850	809	782
Dettes fiscales	8	150	198	224
Autres dettes à court terme	19	588	384	381
Total des dettes et des capitaux propres		7.298	6.009	5.368

tableau consolidé des flux de trésorerie

(année se terminant le 31 décembre)

(en millions EUR)	Annexe	2002	2003	2004
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles				
Bénéfice net		1.142	172	922
Ajustements pour :				
• Intérêts minoritaires		99	154	152
• Amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles	3, 4	859	787	742
• Augmentation/(diminution) de pertes de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles	3, 4	24	-5	20
• Augmentation de provisions pour risques et charges		106	37	9
• Charges/(produits) d'impôts différés	8	-113	-163	162
• Pertes de valeurs sur participations		11	53	22
• Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	6	12	4	1
• Revalorisation à la juste valeur des instruments financiers		14	1	7
• Gain sur vente d'entreprises consolidées	5	-1.085	0	0
• Bénéfice sur réalisation d'actifs immobilisés corporels		-9	-5	-37
• Autres mouvements non cash		0	-5	-13
Cash flow d'exploitation avant variation des besoins en fonds de roulement		1.062	1.030	1.988
Diminution/(augmentation) des stocks		21	11	-4
Diminution des créances commerciales		46	76	29
Diminution/(augmentation) des impôts à récupérer		5	-35	-15
Diminution/(augmentation) des autres actifs circulants		-16	10	0
Diminution des dettes commerciales		-35	-42	-28
Augmentation des dettes fiscales		38	48	26
Augmentation/(diminution) des autres dettes à court terme		16	-62	11
Augmentation/(diminution) de la dette nette de pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat	9	292	-705	-79
Diminution des autres dettes à long terme et provisions		-58	-34	-30
(Augmentation)/diminution des besoins en fonds de roulement, nets des acquisitions et ventes de filiales		310	-733	-88
Cash flow net d'exploitation ⁽¹⁾		1.371	296	1.899
Cash flow des activités d'investissement				
Cash payé pour l'acquisition d'actifs immobilisés incorporels et corporels	3, 4	-566	-502	-556
Cash payé pour l'acquisition d'autres participations		-9	0	0
Cash net payé pour l'acquisition d'entreprises consolidées		-12	-1	0
Dividendes reçus d'entreprises non consolidées	30	0	0	15
Cash net reçu de la vente d'entreprises consolidées	5	1.111	0	0
Cash reçu de la vente d'actifs immobilisés incorporels et corporels		25	8	60
Cash reçu d'autres actifs non courants		161	10	4
Cash flow net (payé pour)/issu des activités d'investissement		710	-485	-478
Cash flow avant activités de financement		2.081	-189	1.421
Cash flow des activités de financement				
Dividendes payés aux actionnaires	32	-663	-440	-395
Dividendes payés aux minoritaires	5	0	0	-192
Achat net d'actions propres		0	-325	-883
Vente/(achat) de placements de trésorerie		-281	246	-43
Diminution des intérêts minoritaires		-11	0	0
Remboursement de dette à long terme		-597	-61	-142
Emission/(remboursement) de dette à court terme		-8	4	-3
Cash flow net dépensé pour les activités de financement		-1.560	-575	-1.658
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie		521	-764	-237
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 1 ^{er} janvier		805	1.326	562
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre	14	1.326	562	325
(1) Le cash flow net d'exploitation comprend les mouvements de cash suivants :				
Intérêts payés		-66	-35	-34
Intérêts reçus		43	57	17
Impôts sur le résultats payés		-274	-326	-239

tableau consolidé des variations des capitaux propres

(en millions EUR)	Capital souscrit	Actions propres	Réserve légale	Revalorisation à la juste valeur	Compensation en actions	Résultats reportés	Capitaux propres
Solde au 31 décembre 2001	1.000	0	100	0	0	1.530	2.630
Résultat de la revalorisation des instruments financiers sur actifs financiers disponibles à la vente - mouvements de l'année	0	0	0	29	0	0	29
Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats	0	0	0	29	0	0	29
Bénéfice net	0	0	0	0	0	1.142	1.142
Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2001)	0	0	0	0	0	-253	-253
Dividendes spéciaux aux actionnaires (pour l'année 2002)	0	0	0	0	0	-570	-570
Solde au 31 décembre 2002	1.000	0	100	29	0	1.849	2.978
Résultat de la revalorisation des instruments financiers sur actifs financiers disponibles à la vente - mouvements de l'année	0	0	0	3	0	0	3
Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats	0	0	0	3	0	0	3
Bénéfice net	0	0	0	0	0	172	172
Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2002)	0	0	0	0	0	-280	-280
Achat d'actions propres	0	-325	0	0	0	0	-325
Solde au 31 décembre 2003	1.000	-325	100	32	0	1.742	2.548
Résultat de la revalorisation des instruments financiers sur actifs financiers disponibles à la vente - mouvements de l'année	0	0	0	28	0	0	28
Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats	0	0	0	28	0	0	28
Bénéfice net	0	0	0	0	0	922	922
Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2003)	0	0	0	0	0	-395	-395
Actions propres							
• Ajustement de prix sur l'achat d'actions propres de 2003	0	22	0	0	0	0	22
• Annulation des actions propres acquises en 2003	0	303	0	0	0	-303	0
• Acquisition d'actions propres	0	-950	0	0	0	0	-950
• Vente d'actions propres dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote	0	45	0	0	0	0	45
• Annulation des actions propres acquises en 2004	0	633	0	0	0	-633	0
Options sur actions							
• Options sur actions accordées et acceptées	0	0	0	0	5	0	5
• Compensation en actions différée	0	0	0	0	-5	0	-5
• Amortissement de la compensation en actions différée	0	0	0	0	2	0	2
Solde au 31 décembre 2004	1.000	-271	100	59	2	1.332	2.223

annexes aux états financiers consolidés

Annexe 1. Informations relatives à l'entreprise

La publication des états financiers consolidés de Belgacom S.A. (ci-après dénommée le « Groupe ») au 31 décembre 2004, 2003 et 2002 a été approuvée par le Conseil d'Administration du 24 février 2005.

Belgacom S.A. est une société anonyme de droit public établie en Belgique. La transformation de Belgacom S.A. d'une « entreprise publique autonome » en une « société anonyme de droit public » a été mise en œuvre par l'arrêté royal du 16 décembre 1994. Le siège social de Belgacom S.A. est établi au boulevard du Roi Albert II, 27 à 1030 Bruxelles en Belgique.

Les principales activités du Groupe englobent les services de téléphonie fixe, les services de communications mobiles et les services internationaux destinés aux carriers. Vous trouverez de plus amples informations sur les segments commerciaux à l'annexe 39.

Le nombre de collaborateurs du Groupe (en équivalents temps plein) s'élevait à 16.933 au 31 décembre 2004, à 17.541 au 31 décembre 2003 et à 19.003 au 31 décembre 2002.

Annexe 2. Principales règles comptables

Base de la préparation

Jusqu'au 31 décembre 2002, le Groupe tenait sa comptabilité officielle et établissait ses états financiers statutaires consolidés conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique (« Belgian GAAP » ou « normes comptables belges »). En application de l'article 125 du Code des sociétés, le Groupe a obtenu le 27 novembre 2003 l'autorisation officielle du ministre belge de l'Economie de publier ses états financiers consolidés selon les normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2004 présentés ci-après ont été établis conformément aux normes IFRS en vigueur. De plus, le Groupe a appliqué anticipativement en 2004 la norme IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions ». Le Groupe a choisi de ne pas appliquer anticipativement pour 2004 les autres normes et interprétations de l'IASB.

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2002 et 2003 présentés ci-après ont été établis conformément aux normes IFRS applicables à la date de publication du 31 décembre 2003 avec le 1^{er} janvier 2001 comme date de transition aux normes IFRS. Dans sa première adoption des normes IFRS, le Groupe a choisi d'appliquer la norme IFRS 1 « Première adoption des normes IFRS » et la possibilité d'exemption qu'elle prévoit relativement aux regroupements d'entreprises. Le Groupe n'a dès lors pas appliqué la norme comptable internationale 22 (« IAS 22, Regroupements d'entreprises ») aux regroupements d'entreprises survenus avant la date de transition du 1^{er} janvier 2001. Le Groupe a choisi de ne pas appliquer anticipativement pour 2002 et 2003 les autres normes et interprétations de l'IASB.

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2002 présentés ci-après diffèrent de ceux publiés précédemment selon les normes comptables belges.

Les états financiers consolidés ont été établis sur la base des coûts historiques, à l'exclusion de la valorisation à leur juste valeur des

produits dérivés et des actifs financiers disponibles à la vente. Les valeurs comptables des actifs et passifs couverts par des produits de couverture de la juste valeur sont adaptées afin de tenir compte du changement de la juste valeur imputable aux risques couverts.

Base de la consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les états financiers de Belgacom S.A., de ses filiales et co-entreprises (joint-ventures), ainsi que la part du Groupe dans les résultats des sociétés associées. Les annexes 5 et 6 présentent une liste détaillée des filiales, des co-entreprises et des sociétés associées du Groupe.

Les filiales sont les entités contrôlées par le Groupe. Il est question de « contrôle » quand Belgacom détient le pouvoir de diriger la politique financière et opérationnelle d'une entreprise afin d'obtenir des avantages de ses activités. Les participations dans les filiales sont consolidées à compter de la date du transfert du contrôle au Groupe et cessent d'être consolidées à partir de la date de cession du contrôle par le Groupe. Les soldes et les transactions entre les entreprises du Groupe et les pertes ou profits non réalisés qui en résultent sont éliminés dans la consolidation. Si nécessaire, les règles comptables des filiales sont adaptées pour garantir l'établissement des états financiers consolidés sur la base de règles comptables uniformes.

Les entreprises contrôlées conjointement (c'est-à-dire les entités que le Groupe contrôle conjointement par l'intermédiaire d'un accord contractuel conclu avec une ou plusieurs autres entreprises) sont intégrées dans les comptes consolidés selon la méthode de consolidation proportionnelle, selon laquelle la part du Groupe dans les actifs et passifs, les produits, les charges et les flux de trésorerie des co-entreprises est additionnée ligne par ligne avec les postes similaires dans les états financiers consolidés. La part proportionnelle du Groupe dans les soldes et transactions interentreprises et dans les pertes ou profits non réalisés qui en résultent entre les sociétés du Groupe et les entités contrôlées conjointement est éliminée dans la consolidation.

Les sociétés associées dans lesquelles le Groupe possède une influence significative, définies comme des sociétés dans lesquelles Belgacom détient le pouvoir de participer aux décisions de politique financière et opérationnelle de l'entreprise concernée (et non de la contrôler), sont intégrées dans les comptes selon la méthode de mise en équivalence. Selon cette méthode, les participations détenues dans les sociétés associées sont au préalable enregistrées au prix d'acquisition, puis sont ajustées afin de prendre en compte la part du Groupe dans les pertes ou profits de la société associée à compter de la date d'acquisition. Ces participations et la part des fonds propres dans le résultat de l'exercice sont présentées dans le bilan et le compte de résultats respectivement comme des participations dans des sociétés mises en équivalence et comme une quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence.

Les filiales sont exclues de la consolidation en cas de contrôle temporaire, la filiale n'étant acquise et détenue qu'à des fins de réalisations ultérieures dans un futur proche, ou quand ses activités font l'objet de restrictions sévères à long terme empêchant tout transfert de fonds au Groupe.

Utilisation d'estimations

En vue de l'établissement des états financiers conformément aux normes IFRS, il incombe à la direction d'établir un certain nombre d'estimations et d'hypothèses afin de déterminer les montants rapportés dans les états financiers et leurs annexes.

Les estimations réalisées à chaque date de reporting reflètent les conditions existantes à ces dates (ex. : prix du marché, taux d'intérêts et taux de change). Bien que ces estimations reposent sur la meilleure connaissance dont dispose la direction des événements existants et des actions que le Groupe pourrait entreprendre, les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Conversion des devises

Opérations en devises

La devise de reporting pour l'ensemble des opérations du Groupe est l'euro. Les opérations en devises sont converties, dès leur premier enregistrement, au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et passifs monétaires libellés en devises sont convertis en euros à la date du bilan sur la base du taux de clôture en vigueur à cette date. Les écarts de change nets survenant lors de la conversion des actifs et des passifs monétaires sont inscrits au poste « autres charges d'exploitation » dans le compte de résultats de l'exercice au cours duquel ils sont survenus.

Etats financiers des activités à l'étranger

Les actifs et passifs des filiales et co-entreprises étrangères utilisant des devises différentes de l'euro (c'est-à-dire les états financiers des Points of Presence (ci après dénommés « POP ») situés au Royaume-Uni, en Suède, en Suisse, dans la région Asie-Pacifique et aux Etats-Unis) ont été convertis conformément à la méthode monétaire/non monétaire, sachant que les activités de ces entités sont enregistrées comme des opérations étrangères faisant partie intégrante des opérations de la maison mère Belgacom S.A. Tandis que les produits et charges sont convertis au taux moyen, les actifs et passifs monétaires sont convertis au taux de clôture et les actifs et passifs non monétaires au taux historique. Les écarts de change qui en résultent sont enregistrés au poste « autres charges d'exploitation » dans le compte de résultats.

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles comprennent principalement le surprix payé par rapport à la juste valeur de l'actif net acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises (goodwill), de la licence GSM (Global System for Mobile communications), de la licence UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) et d'autres immobilisations incorporelles comprenant essentiellement des logiciels développés au sein ou à l'extérieur du Groupe.

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées au coût d'acquisition, déduction faite des amortissements cumulés et des pertes de valeur cumulées. La valeur résiduelle des immobilisations incorporelles est estimée égale à zéro. Les immobilisations incorporelles sont amorties linéairement sur leur durée de vie utile estimée. L'amortissement commence quand l'immobilisation incorporelle est prête pour l'usage auquel elle est destinée.

Le Groupe capitalise certains frais encourus dans le cadre de l'achat ou du développement de logiciels à usage interne quand ceux-ci répondent aux critères fixés dans la norme IAS 38. Les coûts capitalisés des logiciels sont inclus dans les immobilisations générées en interne et autres immobilisations incorporelles, et sont amortis sur une période de trois à cinq ans.

La durée de vie utile des immobilisations GSM et UMTS a été déterminée sur la base des conditions des licences.

La durée de vie utile du goodwill reflète la meilleure estimation de la période durant laquelle des bénéfices économiques futurs sont attendus pour le Groupe.

Les durées de vie utiles respectives sont fixées comme suit :

	Durée de vie utile (en années)
Goodwill	5 à 15
Licences GSM/UMTS	15 à 20
Autres immobilisations incorporelles et actifs générés en interne, y compris les logiciels	3 à 20

L'amortissement des immobilisations incorporelles, y compris celui du goodwill, est enregistré au compte de résultats dans les amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût d'acquisition, déduction faite des amortissements cumulés. Le coût des acquisitions et des améliorations notables des immobilisations corporelles est capitalisé. Le coût de la maintenance et des réparations des immobilisations corporelles est comptabilisé dans les charges d'exploitation lorsque celles-ci n'augmentent ni la durée de vie du bien, ni de manière substantielle sa capacité à générer des revenus.

L'amortissement d'un bien commence quand ce dernier est prêt pour l'usage auquel il est destiné. L'amortissement d'un bien est calculé linéairement sur sa durée de vie utile estimée.

Les durées de vie utiles respectives sont fixées comme suit :

	Durée de vie utile (en années)
Terrains et constructions	
• Terrains	illimitée
• Bâtiments et constructions	5 à 33
Appareillage technique et équipements de réseau	
• Centraux	3 à 10
• Câbles et systèmes de support opérationnel	4 à 20
• Transmission	4 à 10
• Equipements installés dans les locaux du client	2 à 5
• Equipements destinés aux activités de transfert de données	3 à 5
• Antennes mobiles	6
Mobilier et matériel roulant	
• Mobilier et matériel de bureau	3 à 10
• Véhicules	5
Autres immobilisations corporelles	3 à 33

Les revenus provenant de la production immobilisée et liés à la construction du réseau sont enregistrés dans le compte de résultats en déduction des charges d'exploitation correspondantes.

Les aménagements de biens loués sont amortis sur la période la plus courte entre leur durée de vie estimée et la durée restante du bail.

Les immobilisations mises hors d'usage et destinées à la vente sont laissées à leur valeur comptable à la date à laquelle elles ne sont plus utilisées. À la fin de l'exercice financier, ces immobilisations sont soumises à un test de perte de valeur.

Les coûts d'emprunt sont pris en charge au moment où ils sont encourus.

Pertes de valeur d'actifs

Le Groupe contrôle régulièrement ses actifs afin de détecter des signes de perte de valeur. Le cas échéant, une perte de valeur est enregistrée quand la valeur comptable dépasse le montant récupérable estimé, ce dernier constituant la valeur la plus élevée entre le prix de vente net de l'actif et sa valeur d'utilisation pour le Groupe. Les pertes de valeur sont enregistrées dans les charges d'exploitation.

Impôts différés

Des latences fiscales existent pour toutes les différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs dans le bilan consolidé et leurs bases d'imposition respectives. Aucune latence fiscale n'existe sur les différences résultant du goodwill dont l'amortissement n'est pas déductible fiscalement.

Les latences actives découlant de différences temporaires déductibles et de pertes fiscales reportées inutilisées sont prises en compte dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable sera disponible pour compenser la différence temporaire déductible ou les pertes fiscales inutilisées.

Les latences fiscales actives et passives sont calculées aux taux d'imposition applicables au moment de la réalisation de l'actif ou de la liquidation du passif réglé, sur la base des taux d'imposition (et des lois fiscales) en vigueur ou pratiquement en vigueur à la date du bilan.

Les provisions pour les impôts éventuellement dus en cas de distribution du bénéfice reporté de certaines filiales à la société mère sont uniquement constituées en cas de décision de distribution de ce bénéfice reporté, c'est-à-dire si la filiale a l'intention de distribuer un dividende.

Pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat

Le Groupe gère deux plans de pension à prestations définies pour lesquels des contributions sont versées via des fonds gérés séparément. Un troisième plan a été liquidé dans le courant de 2003 (cf. annexe 9). Le Groupe a également convenu de fournir des avantages postérieurs à l'emploi complémentaires à certains collaborateurs. Le coût des avantages fournis dans le cadre des plans est déterminé de manière distincte pour chaque plan, selon la méthode d'évaluation actuarielle des unités de crédit projetées. Les gains et les pertes actuariels sont pris en compte comme des produits ou des charges quand les gains ou les

pertes cumulés non pris en compte pour un plan individuel à la fin de la période de reporting précédente dépassent 10 % de la valeur la plus élevée entre la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies et la juste valeur des actifs du plan au début de l'exercice. Ces gains et pertes sont pris en compte sur la durée moyenne de service restant à courir jusqu'à la pension pour les collaborateurs participant au plan individuel.

Le Groupe a une obligation légale de payer des allocations familiales aux personnes à charge de certains pensionnés. Le Groupe opère également plusieurs programmes de restructuration qui impliquent des indemnités de fin de contrat et d'autres sortes de compensations additionnelles. Les gains et pertes actuariels sur ces dettes sont immédiatement pris en compte dans le compte de résultats.

Avantages à court terme et à long terme du personnel

Le coût de l'ensemble des avantages à court et à long terme octroyés au personnel, comme les salaires, le droit du personnel aux congés payés, les primes, l'aide médicale et les autres contributions, est enregistré pendant la période au cours de laquelle le personnel preste le service y relatif. Le Groupe n'enregistre ces coûts que lorsqu'il est soumis à une obligation légale ou conventionnelle effective de verser ce montant et que l'engagement peut être estimé de manière fiable.

Instruments financiers

Juste valeur des instruments financiers

Les méthodes et hypothèses suivantes ont été utilisées pour estimer la juste valeur des instruments financiers :

- concernant les participations dans des sociétés et fonds communs de placements cotés en Bourse, la juste valeur correspond à leur valeur de cotation;
- concernant les participations dans des sociétés non cotées, la juste valeur est estimée sur la base de différentes techniques d'évaluation, comme l'actualisation des flux de trésorerie futurs et la méthode des multiples ou des transactions de ventes récentes de ces sociétés non cotées;
- concernant les participations dans des sociétés non cotées pour lesquelles la juste valeur ne peut être déterminée de manière fiable, la juste valeur repose sur le coût d'acquisition historique ajusté en fonction de pertes de valeur éventuelles;
- concernant les autres actifs financiers non courants (autres que les produits dérivés), le coût amorti est supposé représenter la juste valeur;
- concernant les dettes à long terme à taux variable, le coût amorti est supposé correspondre approximativement à la juste valeur;
- concernant les dettes à long terme à taux fixe, la juste valeur est déterminée sur la base de l'actualisation des flux de trésorerie futurs;
- concernant les créances commerciales, les dettes commerciales et les autres actifs et passifs circulants, les valeurs portées au bilan correspondent approximativement à leur juste valeur compte tenu de leur courte maturité;
- concernant la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les valeurs portées au bilan correspondent approximativement à leur juste valeur compte tenu de leur courte maturité;

- concernant les produits dérivés, les justes valeurs ont été estimées à l'aide de différentes techniques d'évaluation, en particulier l'actualisation des flux de trésorerie futurs.

Critères destinés à la comptabilisation initiale et à la décomptabilisation des actifs et passifs financiers

Les instruments financiers ne sont comptabilisés qu'à partir du moment où le Groupe s'engage à respecter leurs modalités contractuelles. Les acquisitions et ventes d'actifs financiers réalisées par la « voie normale » sont comptabilisées à leur date de règlement.

Les actifs financiers (ou une partie de ceux-ci) sont décomptabilisés quand le Groupe vend ses droits aux avantages spécifiés dans le contrat, quand ses droits expirent ou quand le Groupe remet ou perd le contrôle des droits contractuels attachés à l'actif financier. Les passifs financiers (ou une partie de ceux-ci) sont décomptabilisés quand l'obligation spécifiée dans le contrat est libérée, annulée ou échue.

Critères destinés à compenser les actifs et passifs financiers

En présence d'un droit exécutoire de compensation pour les actifs et passifs financiers comptabilisés et d'une intention de règlement du passif et de vente simultanée de l'actif ou d'une intention de règlement sur une base nette, l'ensemble des actifs et passifs financiers liés sont compensés.

Autres participations

Les autres participations sont inscrites pour la première fois au bilan à leur coût d'acquisition, qui représente la juste valeur de la contrepartie versée et inclut les coûts d'acquisition y associés. Ces participations sont portées au bilan à la rubrique des actifs financiers disponibles à la vente.

Après avoir été portées au bilan, les autres participations sont comptabilisées à leur juste valeur, en portant directement les changements de valeur (« revalorisations à la juste valeur ») dans les capitaux propres jusqu'à la vente, le recouvrement, la cession ou la perte de valeur avérée de l'actif financier. Les profits ou les pertes cumulés portés antérieurement dans les capitaux propres sont alors transférés dans le compte de résultats. Les pertes de valeur constatées sont enregistrées dans les charges financières.

Autres actifs non courants

Les autres actifs non courants comprennent les produits dérivés (cf. ci-dessous), les créances porteuses d'intérêts à long terme comme les prêts accordés aux co-entreprises, les cautionnements personnels et en numéraire, ainsi que les investissements à long terme comme les « notes » et les obligations achetées. Les créances à long terme sont comptabilisées comme des prêts et des créances émis par la société et sont enregistrées au coût amorti. Les investissements à long terme sont classés comme des titres détenus jusqu'à échéance et sont enregistrés au coût amorti. Une perte de valeur est enregistrée quand la valeur comptable est supérieure au montant estimé récupérable et est classée dans les charges financières du compte de résultats.

Créances commerciales et autres actifs circulants

Les créances commerciales et autres actifs circulants figurent au bilan à leur valeur nominale (en général, le montant de la facture initiale), après déduction des provisions pour créances douteuses. Ces provisions

sont inscrites dans les résultats d'exploitation lorsqu'il est probable que la société ne sera pas en mesure d'encaisser tous les montants dus. Les provisions sont calculées sur une base individuelle et sur la base d'un portefeuille pour des groupes de créances non identifiées individuellement comme étant sujettes à perte de valeur.

Placements de trésorerie

Les placements de trésorerie englobent les actions, les obligations et les dépôts à revenu fixe ayant une échéance de plus de 3 mois et de moins de 1 an.

Les actions figurent au bilan au coût d'acquisition, qui représente la juste valeur de la contrepartie versée et inclut les coûts d'acquisition y associés. Après avoir été portées au bilan, les actions sont traitées comme des actifs disponibles à la vente, en portant directement les revalorisations à la juste valeur dans les capitaux propres jusqu'à la vente, l'encaissement ou la cession de l'investissement. Les profits ou les pertes cumulés portés antérieurement dans les fonds propres sont alors transférés vers le compte de résultats.

Les titres à revenu fixe sont portés au bilan à leur coût d'acquisition, qui représente la juste valeur des titres et inclut les coûts d'acquisition y associés. Après avoir été portés au bilan, les titres à revenu fixe qui sont traités comme étant disponibles à la vente sont valorisés à leur juste valeur. Les revalorisations à leur juste valeur sont portées directement dans les capitaux propres jusqu'à la vente, l'encaissement ou la cession des titres à revenu fixe. Les profits ou les pertes cumulés portés antérieurement dans les capitaux propres sont alors transférés vers le compte de résultats. Les titres à revenu fixe qui sont détenus jusqu'à leur échéance sont eux valorisés au coût amorti, par application de la méthode des taux d'intérêts effectifs.

Les dépôts sont supposés être conservés jusqu'à leur échéance et sont valorisés au coût amorti.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les avoirs en caisse, les comptes courants bancaires ainsi que les placements ayant une maturité à l'émission de moins de 3 mois.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont portés au bilan à leur valeur nominale lorsque ces actifs sont détenus auprès d'institutions financières et au coût amorti dans tous les autres cas. Une perte de valeur est enregistrée dans les charges financières quand le montant récupérable à la date du bilan est inférieur à la valeur comptable.

Dettes financières

L'ensemble des prêts et des emprunts figurent au bilan au coût d'acquisition, qui représente la juste valeur de ces prêts ou emprunts, après déduction des frais d'émission liés aux emprunts.

Après avoir été portées au bilan, les dettes non couvertes sont évaluées au coût amorti avec amortissement des primes d'émission ou de remboursement vers le compte de résultats.

Les dettes couvertes par des swaps de taux d'intérêt (IRS) et des swaps de taux d'intérêt et de devises (IRCS) (opérations de couverture de la juste valeur) sont revalorisées en fonction du risque couvert. Les gains et les pertes liés à la revalorisation du risque couvert sont comptabilisés comme résultat financier.

Produits dérivés

Le Groupe a recours à des produits dérivés, comme les swaps de taux d'intérêt (IRS), les swaps de taux d'intérêt et de devises (IRCS), les contrats de change à terme et les options sur devises, afin de réduire les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt et de change sur les actifs, passifs sous-jacents et opérations anticipées. Les produits dérivés sont portés au bilan à leur juste valeur dans les rubriques « Autres actifs non courants », « Autres actifs circulants », « Dettes portant intérêts », « Autres dettes à long terme » et « Autres dettes à court terme ».

Le Groupe utilise les IRS et les IRCS pour réduire son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt et de change sur les dettes à long terme. Les coupons d'intérêt dus ou à encaisser selon les modalités de ces swaps sont cumulés sur la période à laquelle le coupon a trait.

Le tableau ci-dessous résume la relation entre les éléments couverts et les instruments de couverture :

Instrument de couverture	Élément couvert	Type de relation de couverture	Risque(s) couvert(s)
Swaps de taux d'intérêt et de devise	Dettes à taux fixe dans une devise étrangère	Juste valeur	Risques de fluctuation des taux de change et des taux d'intérêts
Swaps de taux d'intérêt	Dettes à taux fixe	Juste valeur	Risques de fluctuation des taux d'intérêts

La plupart de ces swaps constituent des opérations de couverture de la juste valeur, ainsi leur revalorisation correspond à la revalorisation des éléments couverts dans le compte de résultats.

Belgacom ne détient ou n'émet pas d'instruments financiers dérivés à des fins spéculatives, mais un certain nombre de ces produits dérivés ne remplissent pas les critères fixés par la norme IAS 39 pour être considérés comme des opérations de couverture. Ils sont dès lors traités comme des produits dérivés détenus à des fins spéculatives, ce qui implique que les changements de juste valeur sont enregistrés dans le compte de résultats.

Belgacom utilise des options sur devises et des contrats de change à terme pour gérer ses risques de change liés à ses contrats d'exploitation. Cependant, l'adéquation entre ces instruments et le risque sous-jacent n'étant pas suffisante ou leur efficacité étant difficile à démontrer, ces instruments ne sont pas considérés comme des instruments de couverture et sont dès lors comptabilisés à leur juste valeur, ce qui implique que les variations de la juste valeur sont enregistrées dans le compte de résultats.

Certaines dettes émises par Belgacom comprennent des dérivés incorporés (« embedded derivatives »). Ces dérivés sont séparés de leur contrat hôte et comptabilisés à leur juste valeur, impliquant que les variations de la juste valeur sont portées au compte de résultats. Ces dettes sont couvertes par des produits dérivés neutralisant l'effet des dérivés incorporés.

Stocks

Les stocks sont comptabilisés à la valeur la moins élevée entre le coût d'acquisition et la valeur de réalisation nette. Le coût est déterminé par la méthode du coût moyen pondéré.

Contrats de location

Les contrats de location pour lesquels le bailleur conserve quasiment tous les risques et avantages de la propriété du bien sont comptabilisés dans les locations opérationnelles. Les charges locatives sont comptabilisées comme des charges dans le compte de résultats sur une base linéaire pendant la durée du bail.

Provisions

Des provisions sont comptabilisées dès que le Groupe doit faire face à une obligation légale ou implicite découlant d'événements passés dont il est probable qu'elle nécessite une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques pour son extinction et quand il est possible de réaliser une estimation fiable du montant de cette obligation. Un événement passé est censé impliquer une obligation actuelle si, compte tenu de toutes les indications disponibles, il est probable qu'une obligation actuelle existe à la date du bilan.

Un certain nombre de biens et d'aménagements situés sur des propriétés de tiers devront finalement être démantelés et ces propriétés devront être restituées dans leur état initial. Les coûts estimés liés à ce démantèlement et à la remise en état sont enregistrés dans les immobilisations corporelles et amortis sur la durée de vie des biens. Le coût total estimé requis pour le démantèlement et la remise en état, actualisé à sa valeur actuelle, est enregistré dans les provisions.

Paiements fondés sur des actions

La juste valeur des options sur actions émises dans le cadre de plans d'options sur actions du Groupe est déterminée à la date d'octroi en tenant compte des modalités et conditions auxquelles ces options sont accordées, et en utilisant une technique de valorisation qui est similaire aux méthodes de valorisation généralement acceptées pour la fixation du prix d'instruments financiers, et qui incorpore tous les facteurs et hypothèses que les participants bien informés et volontaires considèrent pour fixer le prix. La juste valeur des options sur actions est prise en compte de résultats sous la rubrique frais de personnel sur la période de dévolution.

Revenus et charges opérationnelles

Les revenus sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que les avantages économiques iront au Groupe et que les revenus pourront être mesurés de manière fiable. Les flux de revenus spécifiques et leurs critères de comptabilisation sont les suivants :

- Les revenus générés par le trafic de téléphonie fixe, mobile et carrier sont comptabilisés sur la base de leur utilisation.
- Les revenus générés par les frais de raccordement et d'installation sont comptabilisés parmi les revenus au moment du raccordement ou de l'installation.
- Les revenus issus de la vente d'équipements de communication sont comptabilisés dès la livraison au client.
- Les revenus relatifs aux redevances de location ou droits d'accès mensuels, dans le cadre des revenus de téléphonie fixe et mobile, sont comptabilisés en résultat sur base de la période de fourniture des services.

- Les redevances d'abonnement sont enregistrées parmi les revenus pendant la période d'abonnement au prorata.
- Les revenus « prepaid », comme les revenus issus des cartes de téléphonie fixe et mobile prépayées, sont reportés et comptabilisés en résultat sur la base de l'utilisation des cartes.

Le compte de résultats consolidé du Groupe présente les charges d'exploitation par nature de dépenses. Les charges opérationnelles sont rapportées après déduction des frais que l'entreprise a générés pour la production immobilisée.

Les coûts des approvisionnements et des marchandises comprennent le prix d'achat des équipements et des services directement liés aux revenus.

Les coûts des commissions versées aux revendeurs et les frais de publicité et autres coûts de marketing sont comptabilisés parmi les charges au moment où ils sont encourus.

Les revenus et charges opérationnelles non récurrents comprennent les gains et les pertes sur cessions de sociétés consolidées supérieures à 5 millions EUR (par société cédée) sur une même année, les frais de restructuration et le transfert à l'Etat belge des obligations de pension relatives au personnel statutaire.

Annexe 3. Immobilisations incorporelles

(en millions EUR)	Goodwill	Licences GSM et UMTS	Autres actifs produits en interne	Autres immobili- sations incorporelles	Total
Valeur comptable au 1^{er} janvier 2002, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	71	450	60	192	773
Acquisitions	9	0	44	58	111
Cessions de filiales	-23	-176	0	-23	-222
Reclassifications	0	0	2	-7	-4
Pertes de valeur	0	0	0	-3	-3
Charge d'amortissement de l'année	-9	-16	-47	-57	-129
Valeur comptable au 31 décembre 2002, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	47	258	59	161	525
Acquisitions	2	0	63	43	108
Acquisitions de filiales	0	0	0	3	3
Reclassifications	0	0	11	-6	5
Pertes de valeur	-3	0	0	0	-3
Charge d'amortissement de l'année	-9	-15	-18	-63	-104
Valeur comptable au 31 décembre 2003, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	38	243	115	138	534
Acquisitions	0	0	53	56	109
Reclassifications	0	0	-51	60	10
Pertes de valeur	0	0	0	-5	-5
Charge d'amortissement de l'année	-8	-20	-21	-98	-147
Valeur comptable au 31 décembre 2004, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	30	223	96	151	501

(en millions EUR)	Goodwill	Licences GSM et UMTS	Autres actifs produits en interne	Autres immobili- sations incorporelles	Total
Au 1^{er} janvier 2002					
Valeur d'acquisition	145	563	190	355	1.253
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-74	-113	-130	-163	-481
Valeur nette comptable	71	450	60	192	773
Au 31 décembre 2002					
Valeur d'acquisition	112	377	236	345	1.070
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-65	-118	-177	-185	-545
Valeur nette comptable	47	258	59	161	525
Au 31 décembre 2003					
Valeur d'acquisition	114	377	275	384	1.150
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-76	-133	-160	-247	-617
Valeur nette comptable	38	243	115	138	534
Au 31 décembre 2004					
Valeur d'acquisition	109	377	240	538	1.264
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-78	-154	-144	-387	-763
Valeur nette comptable	30	223	96	151	501

Les frais de licence ont trait aux licences GSM et UMTS du Groupe :

- En 1994, le Groupe a acquis une licence GSM en Belgique pour un montant de 226 millions EUR. L'amortissement a commencé en 1995 et est réparti sur la durée de vie utile de la licence (15 ans).
- En mars 2001, le Groupe a acquis une licence UMTS en Belgique pour un montant de 150 millions EUR. L'amortissement de la licence a commencé en juin 2004 sur la durée de vie de la licence qui devrait se terminer en 2020.

La diminution de la rubrique « licences GSM et UMTS » en 2002 découle de la vente du Groupe Ben Nederland.

Les autres immobilisations incorporelles englobent principalement des achats de logiciels et des droits d'utilisation de câbles.

Toutes les acquisitions des trois exercices présentés ont été réalisées en Belgique.

Annexe 4. Immobilisations corporelles

(en millions EUR)	Terrains et constructions	Equipement technique et de réseau	Mobilier et matériel roulant	Autres actifs corporels	Immobili- sations en cours	Total
Valeur comptable au 1^{er} janvier 2002, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	763	2.559	58	154	125	3.658
Acquisitions	30	321	20	13	81	465
Cessions	-6	0	0	-9	0	-16
Cessions de filiales	-2	-117	-3	-44	-55	-221
Reclassifications	-61	108	1	43	-87	4
Pertes de valeur	0	-21	0	0	0	-21
Charge d'amortissement de l'année	-46	-625	-29	-30	0	-731
Valeur comptable au 31 décembre 2002, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	678	2.225	46	126	64	3.139
Acquisitions	13	217	16	29	121	397
Acquisitions de filiales	0	0	0	0	0	1
Cessions	-1	0	0	-1	0	-2
Reclassifications	0	122	0	9	-135	-5
Pertes de valeur	0	8	0	0	0	8
Charge d'amortissement de l'année	-51	-586	-21	-25	0	-683
Valeur comptable au 31 décembre 2003, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	640	1.988	41	137	50	2.854
Acquisitions	16	241	12	13	164	447
Cessions	-19	-1	0	-4	0	-24
Reclassifications	0	95	0	7	-111	-10
Pertes de valeur	0	-15	0	0	0	-15
Charge d'amortissement de l'année	-40	-511	-19	-26	0	-595
Valeur comptable au 31 décembre 2004, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés	596	1.797	35	128	102	2.658

(en millions EUR)	Terrains et constructions	Equipement technique et de réseau	Mobilier et matériel roulant	Autres actifs corporels	Immobili- sations en cours	Total
Au 1^{er} janvier 2002						
Valeur d'acquisition	1.524	9.355	206	248	125	11.458
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-761	-6.797	-148	-94	0	-7.800
Valeur nette comptable	763	2.559	58	154	125	3.658
Au 31 décembre 2002						
Valeur d'acquisition	825	8.809	177	226	64	10.101
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-147	-6.584	-131	-100	0	-6.962
Valeur nette comptable	678	2.225	46	126	64	3.139
Au 31 décembre 2003						
Valeur d'acquisition	825	8.726	179	256	50	10.036
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-185	-6.739	-139	-120	0	-7.182
Valeur nette comptable	640	1.988	41	137	50	2.854
Au 31 décembre 2004						
Valeur d'acquisition	775	8.722	152	259	102	10.011
Amortissements et pertes de valeur cumulés	-179	-6.925	-117	-132	0	-7.353
Valeur nette comptable	596	1.797	35	128	102	2.658

A la suite de l'évolution défavorable des résultats du segment International Carrier Services, une perte de valeur a été enregistrée au cours du premier semestre 2004 sur les immobilisations incorporelles et sur les équipements techniques et de réseau du segment pour des montants respectifs de 5 millions EUR (cf. annexe 3) et 15 millions EUR.

Toutes les acquisitions des trois exercices présentés ont été réalisées en Belgique.

De 1996 à 2001, le Groupe a conclu plusieurs contrats de leasing trans-frontalier d'équipements techniques et de réseau (cf. annexe 35). Ces conventions sont toujours en vigueur.

Annexe 5. Participations dans des filiales et co-entreprises

Annexe 5.1. Participations dans des filiales

Les états financiers consolidés comprennent les états financiers de Belgacom S.A. et des filiales figurant dans le tableau ci-dessous :

Nom	Pays d'établissement	Pourcentage d'intérêts détenus par le Groupe		
		2002	2003	2004
Belgacom Mobile S.A.	Belgique	75 %	75 %	75 %
Belgacom Directory Services S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Belgacom Finance S.A.	Luxembourg	100 %	100 %	100 %
Belgacom Services S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Finbel Re S.A.	Luxembourg	100 %	100 %	100 %
Connectimmo S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Expercom S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Citius Belgium S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Digital Age Design S.A.	Belgique	85 %	85 %	85 %
Belgacom Skynet S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
ThePush S.A.	Belgique	100 %	100 %	-
WIN S.A.	Belgique	100 %	100 %	100 %
Streamcase S.A.	Belgique	-	100 %	100 %
Belgacom Invest SARL	Luxembourg	-	100 %	100 %
Infosources S.A. et filiales ⁽¹⁾	⁽²⁾	100 %	100 %	100 %
Belgacom International Carrier Services S.A.	Belgique	-	-	100 %
Belgacom Deutschland G.m.b.H.	Allemagne	100 %	100 %	100 %
Belgacom UK Ltd	Royaume Uni	100 %	100 %	100 %
Belgacom Nederland B.V.	Pays-Bas	100 %	100 %	100 %
Belgacom Incorporated	Etats-Unis d'Amérique	100 %	100 %	100 %
Belgacom Asia PTE Ltd	Singapour	100 %	100 %	100 %
Belgacom Portugal S.A.	Portugal	100 %	100 %	100 %
Belgacom Italia Srl	Italie	100 %	100 %	100 %
Belgacom Spain SL	Espagne	100 %	100 %	100 %
Belgacom Switzerland AG	Suisse	100 %	100 %	100 %
Belgacom Austria G.m.b.H.	Autriche	100 %	100 %	100 %
Belgacom Sweden AB	Suède	100 %	100 %	100 %
Belgacom Japan KK	Japon	100 %	100 %	100 %
Belgacom China Ltd	Chine	100 %	100 %	100 %
Belgacom Presence S.A.	France	100 %	100 %	100 %

(1) Ci-après dénommé « Groupe Infosources ».

(2) Belgique, France, Allemagne et Suisse.

Le 30 septembre 2002, une large majorité des biens immobiliers du Groupe ont été apportés à ConnectImmo S.A., une filiale immobilière détenue à 100 % et offrant ses services aux sociétés du Groupe. Cette scission n'a pas dégagé de flux de trésorerie.

Les participations minoritaires concernent principalement la part de l'actionnaire minoritaire Vodafone B.V. dans les capitaux propres, le résultat net et les dividendes distribués de Belgacom Mobile S.A.

Annexe 5.2. Participation dans des co-entreprises

Le Groupe détient une participation de co-entreprise dans les sociétés suivantes :

Nom	Pays d'établissement	Pourcentage d'intérêts détenus par le Groupe		
		2002	2003	2004
EduLine S.A.	Belgique	50 %	50 %	-
Certipost S.A.	Belgique	-	50 %	50 %
Aditel S.A.	Belgique	-	50 %	-
Aditel B.V.	Pays-Bas	-	50 %	50 %

La part du Groupe dans les actifs, passifs, produits et charges de ces coentreprises n'est pas matérielle dans les états financiers consolidés.

Annexe 5.3. Acquisitions de filiales et de co-entreprises

Aucune acquisition importante de filiale ou de co-entreprise n'a eu lieu pendant les trois exercices présentés.

Annexe 5.4. Ventes de filiales ou de co-entreprises et réductions de participations

Les ventes de filiales et les réductions de participations intervenues en 2002 sont décrites ci-dessous :

- Le Groupe a cédé sa participation dans le Groupe Ben Nederland le 25 septembre 2002 (cf. annexe 24).
- La participation du Groupe dans Belgacom Alert Services Holding et ses filiales a été ramenée de 95 % à 28 % en raison d'une augmentation de capital réalisée par Securitas Direct International (ci-après « SDI ») dans Alert Services Holding en février 2002. Cette dilution a généré un gain de 9 millions EUR enregistré dans les revenus non récurrents du compte de résultats (cf. annexe 24). Comme le Groupe ne détient plus de contrôle de ces entités mais continue d'y exercer une influence notable, la méthode de consolidation retenue est passée de la consolidation globale à la méthode de mise en équivalence en février 2002. Concernant cette transaction conclue en 2001 avec SDI, le Groupe a acquis des options de vente auprès de SDI pour les 28 % restants encore détenus dans Alert Services Holding et ses filiales. La juste valeur de l'option est inscrite dans la rubrique « Autres actifs non courants » pour un montant de 13 millions EUR au 31 décembre 2004 (cf. annexe 10).
- Le 22 mars 2002, Belgacom a vendu sa participation de 100 % dans Belgacom France en échange d'une participation de 10,8 % dans « neuf telecom S.A. » (précédemment appelé « LD Com »), un fournisseur français de services de télécommunications non coté. Cette trans-

action s'est soldée par un bénéfice non récurrent de 104 millions EUR (cf. annexe 24). L'investissement dans « neuf telecom S.A. » a été porté au bilan au coût d'acquisition en mars 2002.

Le résumé des actifs et passifs cédés en 2002 s'établit comme suit :

(en millions EUR)	Total
Actifs non courants cédés	436
Actifs circulants cédés, hors trésorerie et équivalents de trésorerie	90
Trésorerie et équivalents de trésorerie cédés	62
Dettes à long terme cédées	-4
Dettes à court terme cédées	-276
Actif net cédé	309
Prix de vente	1.393
Gain sur réalisation	1.085

Le mouvement net des liquidités résultant des cessions se présente comme suit :

(en millions EUR)	Total
Cash reçu	1.173
Trésorerie et équivalents de trésorerie des filiales cédées	-62
Mouvement net de trésorerie et équivalents de trésorerie	1.111

Le Groupe Ben Nederland a généré une perte de 14 millions EUR dans les comptes du Groupe pour la période comprise entre le 1^{er} janvier 2002 et le 31 mars 2002. Belgacom France a quant à elle généré une perte de 6 millions EUR pour la période comprise entre le 1^{er} janvier 2002 et le 22 mars 2002.

Aucune vente importante de filiale ou de co-entreprise et aucune réduction de participation importante ne sont intervenues en 2003 et 2004.

Annexe 6. Sociétés mises en équivalence

Les participations dans les sociétés mises en équivalence sont résumées ci-dessous :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Tritone Telecom B.V.	0	0	0
Alert Services Holding et filiales ⁽¹⁾	31	27	26
Total	31	27	26

(1) Ces sociétés sont établies en Belgique, aux Pays-Bas et en France.

Les pertes de ces sociétés mises en équivalence sont résumées ci-dessous :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Tritone Telecom B.V.	-3	-	-
Alert Services Holding et filiales	-2	-4	-1
Autres	-6	-	-
Total	-12	-4	-1

Annexe 7. Autres participations

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
<i>neuf telecom S.A.</i>	187	140	120
<i>Autres actions non cotées</i>	81	68	91
Actions non cotées	269	208	211
Actions cotées	1	1	-
Total	270	209	211

Le 22 mars 2002, le Groupe a vendu sa participation de 100 % dans Belgacom France en échange d'une participation de 10,8 % dans « neuf telecom S.A. », un fournisseur français de services de télécommunications non coté (cf. annexe 5.4).

Les autres actions non cotées concernent principalement des participations dans des sociétés actives dans le domaine des satellites.

En 2003, le Groupe a enregistré une perte de valeur sur sa participation dans « neuf telecom S.A. » pour un montant de 47 millions EUR.

En 2004, le montant récupérable a encore diminué en tenant compte de l'évolution de l'EBITDA et des multiples de vente, des nouvelles mesures commerciales (y compris une analyse des flux de trésorerie avec un taux d'actualisation de 11 %) et d'autres informations publiées. Sur la base de ces éléments, la fourchette de valeurs de 120 à 160 millions EUR déterminée en 2003 a été ramenée à une fourchette de 110 à 130 millions EUR en 2004. Une perte de valeur supplémentaire de 20 millions EUR a donc été enregistrée en 2004.

Les pertes de valeur sur les actions non cotées autres que « neuf telecom S.A. » se sont montées à 10 millions EUR en 2002 et 8 millions EUR en 2003. Toutes ces pertes de valeur ont été enregistrées parmi les charges financières (cf. annexe 30).

Des revalorisations d'autres participations à leur juste valeur ont généré des augmentations de leur valeur comptable à concurrence de 28 millions EUR en 2002, 2 millions EUR en 2003 et 25 millions EUR en 2004. Ces montants ont été enregistrées directement dans les capitaux propres.

Annexe 8. Impôts sur le revenu

Les impôts différés actifs/(passifs) bruts se rapportent aux éléments suivants :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Latences fiscales passives			
Amortissements accélérés à des fins fiscales	-90	-39	-30
Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur	0	-1	-1
Imposition différée sur réalisations d'actifs immobilisés corporels	-73	0	-6
Autres	-12	-24	-25
Latences fiscales passives brutes	-175	-64	-63
Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur	7	7	9
Avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat de travail	220	14	23
Pertes fiscales récupérables	301	553	380
Pertes en capital sur participations dans les filiales	64	69	69
Autres	21	23	20
Latences fiscales actives brutes	613	665	501

Les latences fiscales (passives)/actives nettes, lorsqu'elles sont groupées par entité juridique, sont les suivantes :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Latences fiscales passives nettes	-43	-46	-38
Latences fiscales actives nettes	482	647	476

Le Groupe dispose de pertes fiscales à récupérer en Belgique, utilisables sans limite dans le temps, afin de compenser les bénéfices imposables futurs des sociétés dans lesquelles ces pertes sont survenues.

Au 31 décembre 2004, Belgacom S.A. a accumulé des pertes fiscales récupérables pour un montant de 1.227 milliard EUR, résultant notamment des charges non récurrentes liées au programme de restructuration BeST (lancé en 2002) et des charges non récurrentes liées au transfert des obligations de pension envers le personnel statutaire en 2003. Sur la base du plan d'affaires actuel de Belgacom S.A., les bénéfices imposables futurs permettront de compenser ces pertes fiscales accumulées.

En conséquence de la vente des activités de fournisseur de services Internet en France en 2001, la maison mère Belgacom S.A. pourra déduire de ses bénéfices futurs les pertes en capital subies dans le cadre de sa participation dans Infosources. Un actif d'impôts différés de 69 millions EUR a par conséquent été enregistré, car il est probable que cet actif d'impôts différés sera réalisé dans un avenir prévisible.

Le Groupe n'a pas comptabilisé d'actifs d'impôts différés pour les pertes des filiales qui sont déficitaires depuis plusieurs années. Au 31 décembre 2004, un montant de 43 millions EUR de pertes fiscales cumulées à reporter et de crédits d'impôt est disponible pour ces sociétés belges.

La part de Belgacom dans les résultats reportés non distribués des filiales s'élève à 1.610 millions EUR au 31 décembre 2004 et est imposable au taux effectif de 1,7 % lors de sa distribution à la société mère. Au 31 décembre 2004, un passif d'impôts différés a été enregistré sur

691 millions EUR de ces bénéfices non encore distribués puisqu'ils devraient l'être dans un avenir prévisible.

Les revenus/(charges) d'impôts différés dans le compte de résultats concernent les points suivants :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Concernant les latences fiscales passives			
Amortissements accélérés à des fins fiscales	7	51	8
Imposition différée sur réalisations d'actifs immobilisés corporels	-38	73	-6
Autres	-2	-12	-1
Concernant les latences fiscales actives			
Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur	5	1	2
Avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat de travail	-152	-206	10
Pertes fiscales récupérables	301	251	-173
Pertes en capital sur participations dans les filiales	-5	5	0
Autres	-2	1	-3
Revenus/(charges) d'impôts différés de l'année	113	163	-162

Le compte de résultats consolidé comprend les charges fiscales suivantes :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Impôts courants sur le résultat			
Charge fiscale courante sur le résultat de l'année	-316	-369	-346
Ajustements d'impôts courants sur le résultat d'exercices antérieurs	0	-3	1
Impôts différés sur le résultat			
Gain/(perte) résultant des modifications de différences temporaires	195	163	-162
Perte résultant d'une réduction des taux d'imposition	-82	0	0
Revenus/(charges) totaux d'impôts différés	113	163	-162
Charge d'impôt sur le résultat comptabilisée dans le compte de résultats	-203	-208	-508

Le taux d'imposition actuel applicable aux sociétés établies en Belgique a été ramené de 40,17 % à 33,99 % en 2002, avec effet à partir du 1^{er} janvier 2003. Depuis l'entrée en vigueur de cette réduction fiscale le 31 décembre 2002, une charge d'impôts différés de 82 millions EUR a été enregistrée en 2002.

Vous trouverez ci-dessous une réconciliation entre la charge d'impôts sur le bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires au taux légal d'imposition statutaire et la charge d'impôts sur le résultat au taux effectif d'imposition sur le résultat du Groupe pour les trois exercices arrêtés au 31 décembre :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Bénéfice avant impôts et intérêts minoritaires	1.445	534	1.583
Au taux d'imposition statutaire belge de 40,17 %	580	0	0
Au taux d'imposition statutaire belge de 33,99 %	0	182	538
Effet de la réduction du taux d'imposition sur le solde des impôts différés	82	0	0
Impact sur l'impôt des ventes de filiales	-437	0	0
Impact sur l'impôt des pertes en capital sur filiales	-6	-19	0
Bénéfice non taxable des filiales	-56	-45	-51
Dépenses non déductibles	42	75	26
Autres	-1	17	-6
Charge d'impôts sur le résultat	203	208	508
Taux effectif d'imposition sur le résultat (%)	14,08	38,98	32,09

En 2002, l'impact fiscal de la vente des filiales a principalement trait au bénéfice retiré de la vente des actions du Groupe Ben Nederland et de Belgacom France.

Les revenus non imposables des filiales concernent principalement les revenus de Belgacom Services, qui font l'objet d'un régime fiscal non basé sur des revenus imposables.

Les dépenses non déductibles concernent principalement les pertes fiscales récupérables des filiales pour lesquelles aucun impôt différé actif n'est reconnu, les amortissement de goodwill et diverses dépenses non admises pour la déductibilité de taxes.

Les autres ajustements de l'exercice 2003 concernent principalement les passifs d'impôts différés enregistrés pour les bénéfices non distribués des filiales.

Annexe 9. Actifs et passifs de pension, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat

Le Groupe est doté de six plans détaillés de manière distincte et résumés ci-dessous :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Plan de pension à prestations définies pour le personnel statutaire (Fonds de pensions I - jusqu'en 2002) et indemnités de fin de contrat (BeST et PTS)	1.368	665	546
Indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles pour les départs temporaires dans le cadre de l'offre de mobilité externe	0	0	34
Plan de pension à prestations définies complémentaire de Belgacom S.A. et certaines filiales (Fonds de pensions II)	2	3	8
Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi (autres que les pensions)	156	153	155
Dette d'allocations familiales	18	18	17
Dette nette comptabilisée au bilan	1.545	840	760
Plan de pension à prestations définies complémentaire de Belgacom Mobile S.A. (Fonds de pensions III)	7	6	5
Actif net comptabilisé au bilan	7	6	5

Le calcul de la dette nette repose sur les hypothèses établies à la date du bilan. Les hypothèses utilisées dans les différents plans sont déterminées à la fois sur la base de facteurs macroéconomiques et de caractéristiques spécifiques pour chaque plan, en fonction de la durée et de la population bénéficiaire, afin d'estimer au mieux les sorties de ressources.

A. Pensions et indemnités de fin de contrat pour les membres du personnel statutaire de Belgacom S.A.

Jusqu'au 22 décembre 2003, les pensions des employés statutaires (anciens fonctionnaires de l'Etat) de Belgacom S.A. n'étaient pas couvertes par le système belge de sécurité sociale, mais par un plan de pension à prestations définies, sans cotisation salariale, organisé par le Groupe lui-même. Ce plan fournit une pension reposant sur l'ancienneté et le revenu moyen de l'employé sur une période déterminée. L'obligation au titre de prestations définies pour le plan de pensions statutaires inclut également les indemnités de fin de contrat pour les participants aux plans de restructuration People, Teams and Skills (« PTS ») et Belgacom e-Strategic Transformation (« BeST »).

En conséquence d'un accord signé le 2 octobre 2003 entre la société et ses actionnaires (l'Etat belge et ADSB Telecommunications B.V.), ci après dénommé le « Protocole d'accord », l'Etat belge a promulgué la loi du 11 décembre 2003 et des arrêtés royaux réglementant le transfert avant le 31 décembre 2003 à l'Etat Belge des obligations de pension de Belgacom vis-à-vis de son personnel statutaire. Pour ce faire, Belgacom a versé le 22 décembre 2003 une contribution additionnelle au fonds de pension de 1,381 milliard EUR en vue de financer complètement le fonds de pension à concurrence du montant de la dette maximale de 5.000 millions EUR, comme stipulé dans la loi. Par ce paiement, Belgacom a été déliée de ses obligations de pension existantes et, par conséquent, la société a comptabilisé en décembre 2003 la liquidation de son plan de pensions à prestations définies. La perte de liquidation en question s'élève à 897 millions EUR et est comptabilisée dans les charges non récurrentes du compte de résultats.

Les articles 9 et 10 de la loi du 11 décembre 2003 stipulent également que, à partir du 1^{er} janvier 2004, Belgacom verse un montant accru de charges sociales patronales au titre des pensions.

La dette concernant les indemnités de fin de contrat de travail relatives aux programmes de restructuration PTS et BeST, qui était historiquement incorporée dans la dette du plan de pensions à prestations définies, n'a pas été transférée vers l'Etat belge. A la suite du transfert des obligations de pension, la population et les caractéristiques de cette dette restante sont fortement différentes de celles prévalant avant le transfert du plan de pensions à prestations définies. De ce fait, les hypothèses actuarielles relatives à la dette subsistante ont été modifiées au 31 décembre 2003 et les charges nécessaires pour procéder à cet ajustement font partie de la perte de liquidation de 897 millions EUR. Toute revalorisation de la dette restante est comptabilisée immédiatement via le compte de résultats.

Le programme de restructuration PTS a été mis en oeuvre en 1997 et 1998 et consistait en une offre de retraite anticipée proposée à 6.290 membres du personnel statutaire. Le programme de départ anticipé volontaire a été accepté par 98 % du personnel concerné. Selon les modalités du plan, le Groupe versera les montants liés aux congés de retraite anticipée jusqu'en 2007.

Au cours du premier trimestre de 2002, Belgacom S.A. a mis en oeuvre le programme de restructuration BeST. Ce programme a été proposé à l'ensemble des employés statutaires âgés d'au moins 50 ans et disposant d'une ancienneté d'au moins 20 ans dans l'entreprise et consiste en des départs anticipés et volontaires en échange d'une indemnité mensuelle garantie correspondant à un pourcentage de leur rémunération de base. Le programme permet aux employés de bénéficier de l'intégralité des droits de pension en leur accordant des années de service supplémentaires à cet effet. Le programme BeST a engendré une augmentation de 754 millions EUR de l'obligation au titre de prestations définies, comptabilisée dans les charges d'exploitation non récurrentes (cf. annexe 28) et détaillée comme suit :

- une charge de 712 millions EUR d'indemnités spéciales de fin de contrat couvrant les primes de départ, les indemnités de salaire garanti et les années de services supplémentaires jusqu'à l'âge de la pension;
- des pertes de réduction de 42 millions EUR résultant de l'anticipation de l'âge effectif de la pension de 62 ans à 60 ans.

Selon les modalités du plan, le Groupe versera des indemnités de salaire garanti jusqu'en 2012. Le nombre d'employés ayant accepté l'offre s'est élevé à 4.157 personnes.

Les programmes BeST et PTS ont également impliqué des dépenses destinées à la formation et à la reconversion d'autres collaborateurs. Ces dépenses sont enregistrées au titre de coûts périodiques au moment où elles sont encourues.

La situation de financement du plan de pensions et d'indemnités de fin de contrat (BeST et PTS) se présente comme suit :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	5.228	671	546
Actifs du plan à la juste valeur	-3.320	-6	0
Obligation non couverte par les actifs du plan	1.908	665	546
Pertes actuarielles non reconnues	-540	0	0
Dette nette reconnue au bilan	1.368	665	546

Les composantes du coût comptabilisé dans le compte de résultats se présentent comme suit :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Coût des services rendus au cours de l'exercice	45	23	0
Charges d'intérêts	320	329	22
Rendement estimé des actifs du plan	-264	-266	0
Pertes actuarielles reconnues	0	12	4
Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs	0	2	0
Coût repris dans le compte de résultats avant réductions et liquidations et avant indemnités de fin de contrat	100	100	26
Indemnités de fin de contrat	699	0	0
Réductions et liquidations	40	897	0
Coût repris dans le compte de résultats	839	997	26

La dette nette comptabilisée a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	1.095	1.368	665
Coûts de l'année	839	997	26
Contribution réelle de l'employeur	-566	-1.700	-145
En fin d'exercice	1.368	665	546

Les actifs du plan ont évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	3.305	3.320	6
Gains/(pertes) réalisés sur les actifs du plan	-255	302	0
Contribution réelle de l'employeur	566	1.700	145
Contribution des employés	5	29	0
Liquidations	0	-5.000	0
Distributions aux bénéficiaires	-301	-346	-151
En fin d'exercice	3.320	6	0

L'obligation au titre des prestations définies a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	4.426	5.228	671
Coût des services rendus au cours de l'exercice	45	23	0
Charges d'intérêts	320	329	22
(Gains)/pertes actuariels reconnus	0	405	4
Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs	0	2	0
Indemnités de fin de contrat	739	0	0
Réductions et liquidations	0	-5.000	0
Distributions aux bénéficiaires	-301	-346	-151
Contribution des employés	5	29	0
Gains actuariels	-6	0	0
En fin d'exercice	5.228	671	546

La dette de pensions et d'indemnité de fin de contrat (BeST en PTS) a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(en % - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation	6,50	3,70	3,70
Rendement attendu des actifs du plan	8,00	-	-
Inflation future des prix	2,30	1,40	1,40
Augmentation réelle future des barèmes	1,25	-	-
Augmentation des pensions	0,48	0,48	0,48

A partir du 31 décembre 2003, plus aucune hypothèse n'a été déterminée concernant le rendement attendu des actifs du plan du fait qu'aucun actif n'est accumulé pour les indemnités de fin de contrat des participants aux plans PTS et BeST.

B. Indemnités de fin de contrat, compensations additionnelles pour départ temporaire dans le cadre des offres de mobilité externe

En 2004, le Groupe a lancé une offre de mobilité externe par laquelle les employés statutaires peuvent présenter volontairement leur candidature en vue d'un engagement permanent ou temporaire aux projets du ministre des Affaires Intérieures pour les cartes d'identité électroniques (e-ID) et les centres d'appel d'urgence. Au 31 décembre 2004, 507 personnes ayant postulé aux postes offerts ont été allouées aux deux projets.

En conséquence, le Groupe s'est engagé à payer des indemnités de fin de contrat et des compensations additionnelles pour départ temporaire pour un montant de 41 millions EUR. Ces frais de restructuration sont considérés comme des charges non récurrentes dans le compte de résultats (cf. annexe 28). Toute revalorisation de la dette est reconnue immédiatement dans le compte de résultats. Aucun actif n'est constitué pour couvrir ces bénéfices.

La situation de financement du plan se présente comme suit :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	0	0	34
Actifs du plan à la juste valeur	0	0	0
Dette nette reconnue au bilan	0	0	34

L'obligation a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	0	0	0
Coûts de l'année	0	0	41
Distributions aux bénéficiaires	0	0	-7
En fin d'exercice	0	0	34

La dette en matière d'indemnités de fin de contrat et de compensations additionnelles a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(en % - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation	-	-	2,69
Inflation future des prix	-	-	1,33

C. Plan de pension complémentaire de Belgacom S.A. et de certaines filiales

Le Groupe a créé en 1997 un plan de pension complémentaire pour les cadres, procurant des droits de pension pour les services prestés à compter du 1^{er} janvier 1997. Un fonds de pension géré séparément a été créé à cette fin en 1998.

La situation de financement du plan de pension se présente comme suit :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	26	32	47
Actifs du plan à la juste valeur	-21	-29	-36
Obligation non couverte par les actifs du plan	5	3	11
Pertes actuarielles non reconnues	-3	-1	-3
Dette nette comptabilisée au bilan	2	3	8

Les composantes du coût comptabilisé dans le compte de résultats se présentent comme suit :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Coût des services rendus au cours de l'exercice	7	6	12
Charges d'intérêts	1	2	2
Rendement estimé des actifs du plan	-2	-2	-3
Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs	0	0	1
Coût repris dans le compte de résultats	6	6	11

La dette nette comptabilisée au bilan a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	2	2	3
Coûts de l'année	6	6	11
Contribution réelle de l'employeur	-6	-6	-6
En fin d'exercice	2	3	8

Les actifs du plan ont évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	19	21	29
Gains/(pertes) réalisés sur les actifs du plan	-3	2	3
Contribution réelle de l'employeur	6	6	6
Coûts et paiements de prestations	-1	0	-1
En fin d'exercice	21	29	36

L'obligation au titre de prestations définies a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	22	26	32
Coût des services rendus au cours de l'exercice	7	6	12
Charges d'intérêts	1	2	2
Amendements du plan	0	0	1
Coûts et paiements de prestations	-1	0	-1
(Gains)/pertes actuariels	-4	-2	2
En fin d'exercice	26	32	47

La dette de pension a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(en % - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation	6,50	6,10	6,10
Rendement attendu des actifs du plan	8,00	8,00	8,00
Inflation future des prix	2,30	2,30	2,30
Augmentation réelle future des salaires	2,50	2,50	2,50
Augmentation réelle future des barèmes	1,95	1,95	1,95

D. Plan de pension complémentaire de Belgacom Mobile

Belgacom Mobile, une filiale de Belgacom, possède un plan de pension complémentaire pour ses collaborateurs. Un fonds de pension géré séparément a été créé à cette fin en 2001.

La situation de financement du plan de pension se présente comme suit :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	-21	-29	-35
Actifs du plan à la juste valeur	18	24	31
Obligation non couverte par les actifs du plan	-2	-4	-4
Pertes actuarielles non reconnues	9	10	9
Actif net comptabilisé au bilan	7	6	5

Les composantes du coût comptabilisé dans le compte de résultats se présentent comme suit :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Coût des services rendus au cours de l'exercice	4	4	5
Charges d'intérêts	1	1	2
Rendement estimé des actifs du plan	-2	-2	-2
Coût repris dans le compte de résultats	3	5	5

L'actif net comptabilisé au bilan a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	6	7	6
Coûts de l'année	-3	-5	-5
Contribution réelle de l'employeur	4	4	5
En fin d'exercice	7	6	5

Les actifs du plan ont évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	19	18	24
Gains/(pertes) réalisés sur les actifs du plan	-5	2	2
Contribution réelle de l'employeur	4	4	5
En fin d'exercice	18	24	31

L'obligation au titre des prestations définies a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	15	21	29
Coût des services rendus au cours de l'exercice	4	4	5
Charges d'intérêts	1	1	2
Coûts et paiements de prestations	0	0	0
(Gains)/pertes actuariels	1	2	-1
En fin d'exercice	21	29	35

La dette de pension a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(en % - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation	6,50	6,10	6,10
Rendement attendu des actifs du plan	8,00	8,00	8,00
Inflation future des prix	2,30	2,30	2,30
Augmentation réelle future des salaires	3,00	3,00	3,00

E. Avantages postérieurs à l'emploi autres que les pensions

Traditionnellement, le Groupe accordait à son personnel retraité des avantages postérieurs à l'emploi autres que les pensions sous la forme de réductions sur les billets de train, d'une assurance hospitalisation, du remboursement de frais médicaux et d'une allocation d'aide socio-culturelle. Tous les avantages postérieurs à l'emploi autres que les pensions sont directement payés par le Groupe aux collaborateurs retraités et, par conséquent, aucun actif n'est constitué pour ces avantages. En 2003, le remboursement de frais médicaux a été supprimé et les droits relatifs à l'assurance hospitalisation ont été étendus.

La situation de financement du plan de pension se présente comme suit :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	157	160	161
Actifs du plan à la juste valeur	0	0	0
Obligation non couverte par les actifs du plan	157	160	161
Pertes actuarielles non reconnues	0	-4	-3
Obligation non comptabilisée afférente aux services passés	0	-3	-3
Dette nette comptabilisée au bilan	156	153	155

Les composantes du coût comptabilisé dans le compte de résultats se présentent comme suit :

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1	1	2
Charges d'intérêts	9	10	9
Gains actuariels	-1	0	0
Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs	0	10	0
Coût repris dans le compte de résultats avant réductions et liquidations et avant indemnités de fin de contrat	9	21	11
Indemnités de fin de contrat	8	0	0
Réductions et liquidations	2	-14	0
Coût repris dans le compte de résultats	19	7	11

La dette nette comptabilisée au bilan a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	142	156	153
Coûts de l'année	19	7	11
Contribution réelle de l'employeur	-5	-10	-9
En fin d'exercice	156	153	155

Les actifs du plan ont évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	0	0	0
Contribution réelle de l'employeur	-5	-10	-9
Distributions aux bénéficiaires	5	10	9
En fin d'exercice	0	0	0

L'obligation au titre des prestations définies a évolué de la façon suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
En début d'exercice	134	157	160
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1	1	2
Charges d'intérêts	9	10	9
Gains actuariels	-1	0	0
Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs	0	14	0
Indemnités de fin de contrat et coût de réductions	10	-14	0
Distributions aux bénéficiaires	-5	-10	-9
(Gains)/pertes actuariels	8	3	-1
En fin d'exercice	157	160	161

La dette relative aux avantages postérieurs à l'emploi (autres que les pensions) a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(en % - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation	6,50	6,10	6,10
Tendance future des coûts	2,67	2,60	3,10
Inflation future des prix	2,30	2,30	2,30

La dette relative aux engagements pour les avantages postérieurs à l'emploi autres que les pensions est déterminée en utilisant les tables de mortalité belges officielles, adaptées à celle du personnel statutaire pensionné.

F. Dettes pour les allocations familiales

Le Groupe a l'obligation légale de verser des allocations familiales à un nombre limité de pensionnés statutaires et aux bénéficiaires des programmes BeST et PTS. Ces montants sont versés directement par le Groupe, aucun actif n'étant constitué pour ces avantages. Toute revalorisation de la dette est comptabilisée immédiatement dans le compte de résultats.

La situation de financement du plan est la suivante :

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligation au titre des prestations définies	18	18	17
Actifs du plan à la juste valeur	0	0	0
Dette nette reconnue au bilan	18	18	17

La dette en matière d'allocations familiales a été déterminée sur base des hypothèses suivantes :

(au 31 décembre)	2002	2003	2004
Taux d'actualisation (en %)	5,00	5,00	5,00
Inflation future des prix (en %)	1,80	1,80	1,80
Age maximum estimé des ayant-droits (années)	22	22	22

Annexe 10. Autres actifs non courants

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Produits dérivés détenus pour couverture	20	109	76	59
Autres produits dérivés	20	16	0	1
Option de vente des parts dans Alert Services Holding	5.4	12	13	13
Placements à long terme		0	0	6
Autres actifs financiers		12	14	7
Total		149	104	86

Annexe 11. Créances commerciales

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Créances commerciales brutes	1.101	1.032	984
Réductions de valeur sur créances douteuses	-153	-159	-140
Total	947	873	844

Annexe 12. Autres actifs circulants

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
T.V.A. à récupérer		16	12	21
Produits dérivés détenus pour couverture	20	11	1	0
Autres produits dérivés	20	0	14	0
Charges à reporter et produits acquis		32	24	25
Autres créances		19	16	6
Total		77	67	52

Annexe 13. Placements de trésorerie

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligations à revenu fixe	250	0	0
Actions	36	42	81
Total	286	42	81

En 2002, le Groupe a investi ses liquidités principalement en obligations à revenu fixe de JP Morgan Benelux Funding Inc. Les obligations ont été vendues en janvier 2003. Ces obligations à revenu fixe ont été comptabilisées comme étant disponibles à la vente.

Les actions se composent de SICAVS et de fonds communs de placement investis principalement dans des instruments du marché monétaire, en euro-obligations et en instruments de capitaux propres. Les actions sont comptabilisées comme étant disponibles à la vente et évaluées à leur juste valeur, soit à leur cours de bourse.

Annexe 14. Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions EUR - au 31 décembre)	2002	2003	2004
Obligations à revenu fixe	896	0	245
Dépôts à court terme	386	214	61
Valeurs disponibles	43	348	18
Total	1.326	562	325

Le Groupe investit la plupart de ses liquidités excédentaires dans des billets de trésorerie ou dans des certificats de trésorerie détenus jusqu'à leur maturité et inscrits au coût amorti. Les dépôts à court terme sont réalisés pour des périodes variant d'un mois à trois mois, en fonction des besoins immédiats en liquidités du Groupe, et rapportent des intérêts aux taux respectifs des dépôts à court terme. Les valeurs disponibles rapportent des intérêts à des taux flottants sur la base des taux courants des dépôts bancaires.

Annexe 15. Capitaux propres

Le 16 décembre 1994, Belgacom S.A. est passée du statut juridique « d'entreprise publique autonome » à celui de « société anonyme de droit public ». Dans le cadre de cette transformation, le capital souscrit de 992 millions EUR a été constitué par l'incorporation des résultats reportés et par l'émission de 40 millions d'actions entièrement libérées sans valeur nominale. Lors de la conversion à l'euro au cours légal en Belgique, le capital souscrit a été augmenté de 8 millions EUR pour atteindre 1 milliard EUR en 2001 par incorporation des résultats reportés. Le 19 février 2004, lors d'une assemblée générale extraordinaire, chaque action existante a été divisée en dix nouvelles actions.

La distribution des résultats reportés de Belgacom S.A., la société mère, est limitée par une réserve légale constituée au cours des années précédentes, conformément à la loi sur les sociétés belges et à concurrence de 10 % du capital émis de Belgacom.

Belgacom S.A. est obligée légalement de distribuer 5 % des bénéfices avant impôts de la société mère à son personnel. Dans les états financiers consolidés, cette distribution est comptabilisée parmi les frais du personnel.

Le 30 décembre 2003, Belgacom S.A. a racheté 12.380.950 actions propres (après la division des actions susmentionnée) à son actionnaire de l'époque, ADSB Telecommunications B.V., pour un montant de 325 millions EUR, soit 26,25 EUR par action. Conformément à l'accord conclu le 2 octobre 2003 entre Belgacom et ses actionnaires de l'époque, le prix d'achat de cette transaction serait ajusté par la suite en fonction du prix d'une éventuelle introduction en Bourse des actions. Cet ajustement de prix s'est traduit en mars 2004 par le remboursement à Belgacom de 22 millions EUR par ADSB Telecommunications. Le 20 mars 2004, les actions rachetées en décembre 2003 (303 millions EUR) ont été annulées.

Selon le Protocole d'accord convenu le 2 octobre 2003, le Groupe a effectué un deuxième rachat d'actions propres à son actionnaire de l'époque ADSB Telecommunications. Cette transaction a été réalisée le 20 mars 2004, pour un nombre total de 38.761.905 actions et pour un montant total de 950 millions EUR.

En mars 2004, Belgacom a vendu des actions propres pour un montant de 45 millions EUR à ses collaborateurs, dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote (cf. annexe 38).

Le 19 mars 2004, Belgacom a lancé un plan d'options sur actions par lequel il a accordé 1.128.500 options sur actions au top management du Groupe (cf. annexe 38).

Le 14 septembre 2004, 25.843.915 actions propres acquises en mars 2004 (633 millions EUR) ont été annulées en exécution d'une décision du Conseil d'Administration du 26 août 2004.

Annexe 16. Dettes portant intérêts

Annexe 16.1. Dettes à long terme portant intérêts

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Emprunts obligataires non subordonnés		396	345	273
Etablissements de crédit		125	0	0
Produits dérivés détenus pour couverture	20	0	2	0
Autres produits dérivés	20	25	24	30
Total		547	371	303

Les dettes à long terme portant intérêts sont résumées, par année d'échéance, dans le tableau suivant (état des emprunts au 31 décembre 2004) :

(en millions EUR)	Taux d'intérêt ^(b)	Au 31 décembre		2004	Date d'échéance ^(*)		
		2002	2003		2006	2007	2008-26
Emprunts non subordonnés							
• Emprunts à taux flottant							
EUR		31	31	-	-	-	-
• Emprunts à taux fixe							
JPY	4,63 % à 4,74 % ^(a)	242	242	217	-	-	217
EUR		20	-	-	-	-	-
Etablissements de crédit							
• Emprunts à taux fixe							
ITL		62	-	-	-	-	-
GBP		59	-	-	-	-	-
Total		414	273	217	0	0	217
Revalorisation à la juste valeur - emprunts couverts		108	72	56	-	-	-
Revalorisation à la juste valeur - autres produits dérivés		25	26	30	-	-	-
Total		547	371	303	-	-	-

(*) Situation au 31 décembre 2004 des dettes à long terme portant intérêts par date d'échéance.

(a) Converti en emprunt en EUR à taux variable via un swap d'intérêts et devises.

(b) Taux d'intérêts pour l'année 2004 (pour les emprunts à taux variable, le taux d'intérêt moyen).

Les dettes à long terme sont toutes non garanties.

La nature des emprunts à long terme au 31 décembre 2004 se présente comme suit :

4,63 % à 4,74 % d'emprunts obligataires non subordonnés en JPY

Il s'agit d'obligations souscrites par Belgacom S.A. pour lesquelles des intérêts doivent être payés annuellement et dont le capital doit être remboursé intégralement à la date d'échéance.

Annexe 16.2. Dettes à court terme portant intérêts

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Emprunts obligataires non subordonnés - échéant dans l'année		0	20	56
Etablissements de crédit - échéant dans l'année		60	121	0
Produits dérivés de couverture	20	0	2	3
Autres produits dérivés	20	0	0	1
Autres dettes financières à court terme		7	12	1
Total		68	155	62
Revalorisation à la juste valeur - emprunts couverts		10	-1	-3
Total		78	154	58

Facilités de crédit bancaire au 31 décembre 2004

Outre les dettes portant intérêts mentionnées dans ces annexes 16.1 et 16.2, le Groupe bénéficie de facilités de crédit à long terme de 623 millions EUR et de facilités de crédit à court terme de 826 millions EUR. Ces facilités sont accordées par un groupe diversifié de banques. Au 31 décembre 2004, aucune facilité de crédit à long et à court terme n'est utilisée.

Le Groupe a également mis en place un programme Euro Medium Term Notes (« EMTN ») de 1 milliard USD et un programme de papier commercial (Commercial Paper, « CP ») de 1 milliard EUR.

Au 31 décembre 2004, un montant de 31 millions EUR est utilisé dans le cadre du programme EMTN. Ce montant est remboursable dans une période d'échéance moyenne de un an. Aucun montant n'est utilisé au 31 décembre 2004 dans le cadre du programme CP.

Annexe 17. Provisions

(en millions EUR)	Accidents de travail	Litiges	Jours de maladie	Autres risques	Total
Au 1 ^{er} janvier 2002	50	51	38	56	195
Dotations	1	27	13	37	77
Utilisations	0	-6	-13	-35	-53
Reprises	0	-6	0	-5	-10
Au 31 décembre 2002	51	66	38	53	209
Dotations	1	11	12	19	44
Utilisations	-3	-1	-12	-20	-35
Reprises	0	-5	0	-2	-7
Au 31 décembre 2003	49	71	38	51	210
Dotations	3	33	11	6	53
Utilisations	-3	-9	-11	-6	-28
Reprises	-1	-35	0	-8	-44
Au 31 décembre 2004	49	59	39	43	191

Les provisions pour les accidents du travail sont liées aux indemnités que Belgacom S.A. pourrait devoir verser aux membres de son personnel blessés (y compris en raison d'une maladie professionnelle) dans l'exercice de leur fonction et sur le chemin du travail. Jusqu'au 31 décembre 2002, en vertu de la loi de 1967 sur la réparation des accidents du travail (dans le secteur public), les indemnités étaient financées et versées directement par Belgacom. Basées sur des données actuarielles comprenant des tables de mortalité, des ratios d'indemnisation, des taux d'intérêts et d'autres facteurs définis dans la loi de 1967, ces provisions sont calculées avec l'aide d'un assureur professionnel. En tenant compte de la table de mortalité, il est prévu que la plupart de ces coûts seront encourus jusqu'au 31 décembre 2053.

À partir du 1^{er} janvier 2003, tandis que les collaborateurs statutaires restent soumis à la loi de 1967 (secteur public), les collaborateurs contractuels sont soumis à la loi de 1971 (secteur privé). Depuis le 1^{er} janvier 2003, Belgacom est couverte par des polices d'assurances pour les accidents du travail du personnel statutaire et contractuel et n'indemniserait dès lors plus directement les membres de son personnel.

La provision pour les litiges représente la meilleure estimation par la direction des pertes probables dues à des litiges en cours dans lesquels Belgacom fait l'objet d'un litige judiciaire ou fiscal ou d'une action en justice introduite par un tiers. La période prévue pour les décaissements y afférents dépend de l'évolution et de la durée des procédures judiciaires sous-jacentes.

Les provisions pour les jours de maladie correspondent à la meilleure estimation par la direction des charges probables relatives à l'attribution par Belgacom à ses collaborateurs statutaires de jours de congé de maladie cumulés non acquis. Les provisions ont été déterminées sur la base de données statistiques.

Les provisions pour autres risques comprennent essentiellement les risques encourus par la compagnie de réassurance, les dépenses prévues pour le démantèlement et la remise en état des sites comprenant des antennes mobiles et autres bâtiments, des provisions pour les risques environnementaux et des risques divers. La plupart de ces charges devraient être payées pendant la période de 2005 à 2018. Les provisions pour les frais de remise en état sont estimées aux coûts actuels et actualisées au taux de 5,52 %.

Annexe 18. Autres dettes à long terme

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Autres produits dérivés	20	14	0	0
Autres dettes		4	3	2
Total		18	3	2

Annexe 19. Autres dettes à court terme

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
T.V.A. à payer		4	6	7
Dettes salariales		113	80	87
Provisions pour pécules de vacances		55	60	60
Provision pour sécurité sociale		40	33	33
Précompte retenu sur rémunérations		17	17	20
Dividende spécial déclaré le 9 décembre 2002		160	0	0
Produits à reporter		143	128	144
Autres produits dérivés	20	0	16	0
Charges à imputer		41	33	24
Autres dettes		16	12	6
Total		588	384	381

Le dividende spécial déclaré le 9 décembre 2002 a été versé en février 2003.

Annexe 20. Produits dérivés

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Actifs non courants				
Produits dérivés détenus pour couverture	10	109	76	59
Autres produits dérivés	10	16	0	1
Actifs circulants				
Produits dérivés détenus pour couverture	12	11	1	0
Autres produits dérivés	12	0	14	0
Total		136	91	59
Dettes à long terme				
Produits dérivés détenus pour couverture - dettes portant intérêts	16	0	2	0
Autres produits dérivés - dettes portant intérêts	16	25	24	30
Autres produits dérivés - dettes ne portant pas intérêts	18	14	0	0
Dettes à court terme				
Produits dérivés détenus pour couverture - dettes portant intérêts	16	0	2	3
Autres produits dérivés - dettes portant intérêts	16	0	0	1
Autres produits dérivés - dettes ne portant pas intérêts	19	0	16	0
Total		40	43	35

Le Groupe utilise des produits dérivés, comme les swaps de taux d'intérêt (IRS), les swaps de taux d'intérêt et de devises (IRCS) et les contrats de change à terme.

Belgacom détient principalement des produits dérivés à des fins de couverture. Les couvertures sont des couvertures de la juste valeur, avec une revalorisation à leur juste valeur des éléments couverts et des produits dérivés, comptabilisée dans le compte de résultats. Belgacom ne détient ni n'émet de produits dérivés à des fins commerciales, mais lorsque la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert ne répond pas aux critères de la comptabilisation de couverture fixés par la norme IAS 39, les produits dérivés sont comptabilisés comme étant détenus à des fins commerciales, avec une revalorisation à leur juste valeur portée au compte de résultats.

Les tableaux ci-dessous présentent la juste valeur positive et négative des produits dérivés, portée au bilan respectivement dans les rubriques actifs circulants/non courants ou passifs à court terme/à long terme, ainsi que les montants notionnels analysés par délai de maturité.

(en millions EUR - au 31 décembre 2002)	Juste valeur		Montant notionnel				Total
	Positif	Négatif	Endéans les 2 mois	3-12 mois	1-5 années	A plus de 5 ans	
Swaps de taux d'intérêts	2	-	-	-	20	-	20
Swaps de taux d'intérêts et de devises	117	-	-	60	85	217	362
Produits dérivés détenus pour couverture de la juste valeur	120	0	0	60	105	217	382
Swaps de taux d'intérêts	2	-25	-	62	86	144	292
Contrats de change à terme	-	0	17	3	-	-	20
Options sur actions achetées	14	-	-	-	20	-	20
Options sur actions vendues	-	-14	-	-	20	-	20
Produits dérivés non qualifiés de couverture de la juste valeur	16	-40	17	65	126	144	352
Total	136	-40	17	125	231	361	734

(en millions EUR - au 31 décembre 2003)	Juste valeur		Montant notionnel				Total
	Positif	Négatif	Endéans les 2 mois	3-12 mois	1-5 années	A plus de 5 ans	
Swaps de taux d'intérêts	1	-	-	20	-	-	20
Swaps de taux d'intérêts et de devises	76	-4	-	59	25	217	301
Produits dérivés détenus pour couverture de la juste valeur	77	-4	0	79	25	217	321
Swaps de taux d'intérêts	1	-24	-	62	86	144	292
Contrats de change à terme	-	-2	50	-	-	-	50
Options sur actions achetées	13	-	-	20	-	-	20
Options sur actions vendues	-	-13	-	20	-	-	20
Produits dérivés non qualifiés de couverture de la juste valeur	14	-40	50	102	86	144	382
Total	91	-43	50	181	111	361	703

(en millions EUR - au 31 décembre 2004)	Juste valeur		Montant notionnel				Total
	Positif	Négatif	Endéans les 2 mois	3-12 mois	1-5 années	A plus de 5 ans	
Swaps de taux d'intérêts	-	-	-	-	-	-	0
Swaps de taux d'intérêts et de devises	59	-3	-	25	-	217	242
Produits dérivés détenus pour couverture de la juste valeur	59	-3	0	25	0	217	242
Swaps de taux d'intérêts	0	-31	-	86	-	144	230
Options sur actions achetées	1	-	-	-	-	1	1
Options sur actions vendues	-	-	-	-	-	-	0
Produits dérivés non qualifiés de couverture de la juste valeur	1	-31	0	86	0	145	231
Total	59	-35	0	112	0	362	473

Annexe 21. Objectifs et politique de gestion du risque financier

Le Groupe est exposé à des risques de marché, y compris les risques liés aux taux d'intérêt et aux taux de change, associés aux actifs et passifs sous-jacents et aux transactions futures. Sur la base d'une analyse de ces risques, Belgacom souscrit de manière sélective à des produits dérivés afin de gérer son exposition à ces risques.

Risque de taux d'intérêt

Le Groupe gère le risque de fluctuation des taux d'intérêt et son coût total de financement en utilisant principalement des swaps de taux d'intérêt (IRS), des swaps de taux d'intérêt et de taux de change (IRCS) et des contrats de taux à terme (FRA – *Forward Rate Agreement*). Les principaux instruments de couverture des taux d'intérêt utilisés sont les IRS et les IRCS, qui sont utilisés pour transformer le risque de fluctuation des taux d'intérêt sur les actifs ou les passifs sous-jacents d'un taux d'intérêt fixe à un taux d'intérêt flottant ou vice versa.

Risque de taux de change

L'exposition du Groupe à la fluctuation des taux de change réside dans les dettes financières à payer en devises et dans les activités d'exploitation en devises qui ne sont pas « naturellement » couvertes. Afin de couvrir ce risque, le Groupe utilise des produits dérivés comme les swaps de taux d'intérêt et de taux de change (IRCS), les options sur devises et les contrats de change à terme.

Risques de crédit et concentrations importantes des risques de crédit

La concentration des risques de crédit liés aux créances locales est limitée en raison du nombre important de clients. Pour les créances vis-à-vis d'opérateurs étrangers de télécommunications, la concentration des risques de crédit est également limitée en raison d'accords de compensation des créances et des dettes envers ces sociétés, d'obligations de paiement anticipé, de garanties bancaires imposées et de limites de crédit délivrées par des assureurs-crédit.

Les risques de crédit résultant de l'incapacité d'une contrepartie de respecter les conditions des instruments financiers du Groupe sont généralement limités, le cas échéant, au montant des obligations de la contrepartie qui excède les obligations du Groupe.

L'exposition maximale du Groupe aux risques de crédit (sans tenir compte de la valeur de tout nantissement ou autre titre détenu) dans l'éventualité où la contrepartie ne remplit pas ses obligations concernant chaque classe d'actifs financiers comptabilisés, y compris les produits dérivés, correspond à la valeur comptable de ces actifs dans le bilan.

Le Groupe est exposé à un risque de créances irrécouvrables en cas de non-respect par les contreparties des produits dérivés, mais ne s'attend pas à ce cas de figure en raison de leur très bon *rating* de crédit. Le montant de cette exposition correspond à la valeur de marché de ces contrats. Le Groupe n'exige généralement pas de couvertures ou de garanties des contreparties, puisque celles-ci sont des institutions financières de premier ordre.

Les tableaux ci-dessous résument le portefeuille des emprunts, les swaps de taux d'intérêt et de taux de change (IRCS), les obligations en devises nettes et les swaps de taux d'intérêt (IRS) du Groupe au 31 décembre 2002, 2003 et 2004.

	Emprunts directs			Contrats IRCS			Obligations en devises nettes		
	Montant notionnel (en millions EUR)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité (en années)	Montant dû (à récupérer) (en millions EUR)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité (en années)	Montant dû (à récupérer) (en millions EUR)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité (en années)
(au 31 décembre 2002)									
EUR									
• Fixe	82	6,50 %	1,5	-	-	-	82	6,50 %	1,5
• Variable	31	4,04 %	2,9	362	3,37 %	10,6	393	3,42 %	10,1
GBP									
• Fixe	61	6,30 %	1,4	(61)	6,30 %	1,4	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHF									
• Fixe	69	3,80 %	1,0	(69)	3,80 %	1,0	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JPY									
• Fixe	265	5,90 %	15,3	(265)	5,90 %	15,3	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	508	5,70 %	8,7	(33)	-	-	475	3,96 %	8,7

	Emprunts directs			Contrats IRCS			Obligations en devises nettes		
	Montant notionnel	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité	Montant dû (à récupérer)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité	Montant dû (à récupérer)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité
(au 31 décembre 2003)	(en millions EUR)		(en années)	(en millions EUR)		(en années)	(en millions EUR)		(en années)
EUR									
• Fixe	82	7,88 %	0,5	-	-	-	82	7,88 %	0,5
• Variable	31	3,02 %	1,9	301	2,47 %	11,7	332	2,52 %	10,8
GBP									
• Fixe	57	6,36 %	0,4	(57)	6,36 %	0,4	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHF									
• Fixe	0	0,00 %	0,0	0	0,00 %	0,0	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JPY									
• Fixe	244	5,30 %	14,3	(244)	5,30 %	14,3	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	414	5,79 %	8,7	0	-	-	414	3,58 %	8,7

	Emprunts directs			Contrats IRCS			Obligations en devises nettes		
	Montant notionnel	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité	Montant dû (à récupérer)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité	Montant dû (à récupérer)	Taux d'intérêts moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité
(au 31 décembre 2004)	(en millions EUR)		(en années)	(en millions EUR)		(en années)	(en millions EUR)		(en années)
EUR									
• Fixe	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• Variable	31	2,65 %	1,0	242	2,13 %	13,1	273	2,19 %	11,7
JPY									
• Fixe	242	4,58 %	13,1	(242)	4,58 %	13,1	0	0,00 %	0,0
• Variable	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	273	4,37 %	11,7	0	-	-	273	2,19 %	11,7

	2002	2003	2004	2004	
	Contrats IRS			Contrats IRS	
	Montant notionnel (en millions EUR)			Taux d'intérêts payeur moyen pondéré	Durée moyenne jusqu'à maturité (en années)
(au 31 décembre)					
Taux fixe vers taux fixe	62	62	0	-	-
Taux fixe vers taux variable	20	20	0	-	-
Taux variable vers taux variable	31	31	31	2,0 %	0,9
Taux variable vers taux fixe	200	200	200	5,9 %	8,0
Total	313	313	230	-	-

Annexe 22. Revenus nets

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Livraisons de biens	248	247	230
Prestations de services	5.004	5.130	5.185
Total	5.252	5.377	5.415

Annexe 23. Autres produits d'exploitation

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Revenus de l'activité annuaires	25	27	28
Gains sur réalisation d'actifs immobilisés corporels et incorporels	12	6	37
Gains sur réalisation de sociétés consolidées	3	0	0
Autres revenus	46	46	61
Total	86	78	125

Annexe 24. Revenus non récurrents

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Gain sur la vente du Groupe Ben Nederland	972	0	0
Gain suite à la dilution de la participation dans Alert Services Holding	9	0	0
Gain sur la vente de Belgacom France	104	0	0
Total	1.085	0	0

Les plus-values réalisées sur la vente de filiales et de co-entreprises sont comptabilisées dans les revenus non récurrents lorsqu'elles s'élèvent à plus de 5 millions EUR (par filiale ou coentreprise cédée).

Le 25 septembre 2002, Belgacom s'est retirée du Groupe Ben Nederland. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'une plus-value de 972 millions EUR.

Le 22 mars 2002, Belgacom a vendu sa participation de 100 % dans Belgacom France en échange d'une participation de 10,8 % dans « neuf telecom S.A. ». Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'une plus-value de 104 millions EUR (cf. annexe 5.4).

Annexe 25. Achats de matériel et de services liés aux ventes

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Achats de matériel	166	167	151
Achats de services	1.188	1.210	1.310
Total	1.353	1.377	1.461

Les achats de matériel sont présentés déduction faite de la production immobilisée du Groupe, qui s'élève à 13 millions EUR en 2002, 13 millions EUR en 2003 et 12 millions EUR en 2004.

Annexe 26. Frais de personnel et de pensions

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Salaires et rémunérations	822	782	746
Charges de sécurité sociale	142	142	163
Frais de pensions	110	100	17
Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions	9	7	39
Autres charges de personnel	18	15	27
Total	1.101	1.046	993

Depuis le 1^{er} janvier 2004, à la suite du transfert à l'Etat belge des obligations de pension légale pour le personnel statutaire, Belgacom ne verse plus de pensions à son personnel statutaire pensionné. En revanche, elle verse des cotisations patronales de sécurité sociale supérieures à partir de la même date (cf. annexe 9).

Les frais de pension de l'exercice 2002 ne comprennent pas les indemnités de fin de contrat ni les coûts de réduction. Ces charges ont été comptabilisées dans les charges opérationnelles non récurrentes car elles représentent des dépenses uniques relatives aux collaborateurs qui ont accepté l'offre de départ anticipé volontaire dans le cadre du programme BeST (cf. annexes 9 et 28).

Les frais de pension de l'exercice 2003 ne comprennent pas les pertes de liquidation provenant du transfert des obligations de pension légale pour le personnel statutaire à l'Etat belge. Ces pertes ont été comptabilisées comme des charges opérationnelles non récurrentes (cf. annexes 9 et 28).

Les frais de pension de l'exercice 2004 ne comprennent pas les frais relatifs aux indemnités de fin de contrat et aux compensations additionnelles pour les collaborateurs ayant accepté les offres de mobilité externe pour les cartes d'identité électroniques et les centres d'appels d'urgence du Service public fédéral intérieur. Ces frais ont été comptabilisés comme des charges non récurrentes dans le compte de résultats (cf. annexes 9 et 28).

Depuis 2004, les charges d'intérêts liées à l'actualisation des engagements pour les indemnités de fin de contrat des programmes BeST et PTS sont comptabilisés sous la rubrique « avantages postérieurs à l'emploi autres que les pensions ». Jusqu'en 2003, ces intérêts étaient comptabilisés sous la rubrique « frais de pensions ».

L'augmentation des autres frais de personnel en 2004 est imputable aux coûts du plan d'options sur actions et du plan d'achat d'actions avec décote (cf. annexe 38).

Les salaires et charges de sécurité sociale sont présentés déduction faite de la production immobilisée de l'entreprise, qui s'élève à 33 millions EUR en 2002, 36 millions EUR en 2003 et 36 millions EUR en 2004.

Annexe 27. Autres charges d'exploitation

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Charges locatives	96	87	87
Maintenance et outillage	198	195	167
Publicité et relations publiques	153	149	110
Consultance	117	121	118
Administration et formation	64	69	66
Télécommunications, frais postaux et fournitures de bureau	42	36	30
Sous-traitance	18	30	36
Réductions de valeur sur créances douteuses	32	23	19
Pertes de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles	24	-8	20
Taxes autres que les impôts sur le résultat	42	33	49
Autres charges opérationnelles ⁽¹⁾	76	45	-9
Total	863	781	693

(1) Y compris les bénéfices de change non réalisés et réalisés pour un montant de 6 millions EUR en 2002 et les pertes de change non réalisées et réalisées pour un montant de 3 millions EUR en 2003 et 2 millions EUR en 2004. Cette ligne comprend également des reprises nettes de provisions de 30 millions EUR en 2004.

Les autres charges d'exploitation sont présentées déduction faite de la production immobilisée de l'entreprise, qui s'élève à 103 millions EUR en 2002, 86 millions EUR en 2003 et 96 millions EUR en 2004.

Annexe 28. Charges non récurrentes

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Indemnités de fin de contrat liées au programme de restructuration BeST	712	0	0
Coûts de réduction liés au programme de restructuration BeST	43	0	0
Indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles pour départ temporaire dans le cadre de l'offre de mobilité externe	0	0	41
Transfert des obligations de pension pour le personnel statutaire	0	897	0
Restructuration de Tritone	9	0	0
Total	764	897	41

Les moins-values réalisées sur la vente de filiales et de co-entreprises excédant 5 millions EUR (par entité cédée) et les frais de restructuration sont comptabilisés au titre de charges non récurrentes.

En 2002 également, le Groupe a enregistré des indemnités de fin de contrat pour un montant de 712 millions EUR et des pertes de réduction de 43 millions EUR dans le cadre du programme de restructuration BeST (cf. annexe 9).

En 2003, le Groupe a enregistré une perte de liquidation de 897 millions EUR dans le cadre du transfert à l'Etat belge des obligations de pension légale pour le personnel statutaire (cf. annexe 9).

En 2004, le Groupe a enregistré des indemnités de fin de contrat et des compensations additionnelles pour départ temporaire pour un montant de 41 millions EUR dans le cadre des offres de mobilité externe pour les projets du ministre des Affaires Intérieures et plus particulièrement pour les cartes d'identité électroniques et les centres d'appels d'urgence (cf. annexe 9).

Annexe 29. Amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Amortissement du goodwill	9	9	8
Amortissement des licences et autres actifs incorporels	120	96	139
Amortissements d'actifs immobilisés	731	683	595
Total	859	787	742

Annexe 30. Coûts financiers (nets)

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Produits financiers				
Dividendes reçus des autres participations		0	0	15
Gain sur vente d'autres participations		0	5	1
Revenus d'intérêts		68	58	21
Valorisation à la juste valeur de l'option put sur Alert Services Holding	5.4	1	1	1
Charges financières				
Intérêts et charges des dettes		-69	-35	-34
Coût d'actualisation des provisions		-1	-1	-1
Pertes de valeur sur autres participations	7	-10	-55	-20
Ajustements de la juste valeur des instruments financiers		-14	0	-9
Total		-25	-27	-27

En 2004, le Groupe a obtenu un dividende de 15 millions EUR provenant de ses participations dans des sociétés actives dans le domaine des satellites.

Annexe 31. Bénéfice par action

Le bénéfice de base par action est calculé en divisant le résultat net de l'exercice attribuable aux actionnaires ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat net de l'exercice attribuable aux actions ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice (ajusté pour les effets relatifs aux options dilutives).

Le tableau ci-dessous présente les données relatives au résultat et au nombre d'actions utilisées pour calculer le bénéfice de base par action :

(année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Résultat net de l'exercice attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions EUR)	1.142	172	922
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires ^(*)	400.000.000	399.932.160	358.612.854
Ajustement pour options sur actions	0	0	86.076
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le résultat dilué par action ^(*)	400.000.000	399.932.160	358.698.931
Résultat de base par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57
Résultat dilué par action (en EUR)	2,86	0,43	2,57

(*) Sur l'année.

Le 19 février 2004, les actionnaires réunis en assemblée générale extraordinaire ont décidé de diviser chaque action existante en dix nouvelles actions. Le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires utilisé dans le calcul susmentionné a été ajusté pour les exercices 2002 et 2003, afin de tenir compte de cette division d'actions.

Annexe 32. Dividendes payés et proposés

(année se terminant au 31 décembre)	2002	2003	2004
Dividendes par actions ordinaires : Dividendes proposés à l'Assemblée Générale (en millions EUR)	280	395	500
Nombre d'actions avec droits aux dividendes (en fin d'année)	400.000.000	400.000.000	361.775.135
Dividende par action (en EUR)	0,70	0,99	1,38
Dividende spécial proposé à l'Assemblée Générale (en millions EUR)	570	-	200
Dividende spécial par action (en EUR)	1,43	-	0,55

Les dividendes proposés pour les années 2002 et 2003 ont effectivement été payés, respectivement en avril 2003 et avril 2004.

Comme convenu dans le Protocole d'accord signé le 2 octobre 2003 entre Belgacom et ses actionnaires de l'époque, les 395 millions EUR de dividendes proposés pour 2003 ont été distribués en 2004 avant l'introduction en Bourse, conformément à la structure d'actionariat de Belgacom S.A. qui existait avant le rachat d'actions du 30 décembre 2003 (cf. annexe 15).

Annexe 33. Informations sur les parties liées

Annexe 33.1. Sociétés consolidées

La liste des filiales et co-entreprises est reprise à l'annexe 5.

La liste des sociétés mises en équivalence est reprise en annexe 6.

Les conditions commerciales habituelles et les prix du marché s'appliquent à la fourniture des biens et des services entre les sociétés du Groupe.

Co-entreprises

Ben Nederland Holding B.V. et filiales

Le Groupe a détenu une participation de co-entreprise dans le Groupe Ben Nederland jusqu'au 31 mars 2002 (cf. annexe 5.2). En 2002, le Groupe n'a conclu aucune transaction significative avec Ben Nederland Holding B.V. et ses filiales.

Sociétés mises en équivalence

Alert Services Holding et filiales

Le Groupe détient une participation de 28 % dans Alert Services Holding et ses filiales depuis le mois de février 2002 (cf. annexe 5.4). Depuis lors, le Groupe n'a conclu aucune transaction significative avec Alert Services Holding et ses filiales.

Tritone

Le Groupe détient une participation majoritaire dans Tritone Telecom B.V. mais les activités opérationnelles de Tritone B.V. ont cessé en juillet 2002. Belgacom a consenti en 2002 un prêt de 20 millions EUR afin de financer l'arrêt progressif des activités de Tritone. Cette créance figure au bilan, après réduction de valeur pour créance douteuse, à une valeur nulle au 31 décembre 2004.

En 2002, le Groupe a vendu des biens et services à Tritone à concurrence de 8 millions EUR jusqu'en juillet et a arrêté ses relations d'affaires avec Tritone depuis cette date. Les créances commerciales sur Tritone, après réduction de valeur sur créances douteuses, présentent un solde nul au 31 décembre 2004.

Annexe 33.2. Relations avec les actionnaires

Avec une participation de 50 % plus 1 action, l'Etat belge constitue l'actionnaire majoritaire du Groupe. Le Groupe détient des actions propres représentant 3,1 % de son capital, tandis que les 46,9 % restants sont négociés sur le premier marché d'Euronext Bruxelles depuis l'introduction en Bourse en mars 2004 initiée par le consortium ADSB Telecommunications B.V. (ci-après « ADSB »). Cette part de 46,9 % en Belgacom S.A. négociée sur le premier marché d'Euronext Bruxelles comprend une participation de 0,5 % détenue par le personnel du Groupe Belgacom.

Nous référons à l'annexe 40 concernant un rachat d'actions propres qui pourrait se produire dans les prochains mois.

Relations avec l'Etat belge

Le Groupe fournit des services de télécommunications à l'Etat belge et à différentes administrations de l'Etat belge. Toutes ces transactions s'effectuent dans le cadre de relations normales client/fournisseur à des conditions n'étant pas plus favorables que celles proposées aux autres clients et fournisseurs. Bien que les administrations de l'Etat

belge représentent un des plus grands clients du Groupe, les services qui leur sont fournis ne représentent pas une composante significative du résultat net du Groupe.

Relations commerciales avec l'ancien actionnaire ADSB et les actionnaires de ADSB jusqu'à l'introduction en Bourse

Le peu de transactions conclues par le Groupe avec ADSB et les actionnaires de ADSB (*SBC Communications Inc, Singapore Telecommunications Limited et TDC A/S*) ont eu trait à la terminaison du trafic international et à la location du réseau international et ont toujours été conclues dans des conditions normales de concurrence.

Le Groupe a acheté des services à ADSB pour un montant de 4 millions EUR en 2002, de 3 millions EUR en 2003 et de 0,8 million EUR en 2004 jusqu'à la date de l'introduction en Bourse. Aucune dette commerciale n'était due à la fin de chaque exercice.

Le Groupe a acheté des services à Singapore Telecom pour un montant de 8 millions EUR en 2002, de 3 millions EUR en 2003 et de 0,1 million EUR en 2004 jusqu'à la date de l'introduction en Bourse. Il a acheté des services de trafic à TDC pour un montant de 8 millions EUR en 2002, de 3 millions EUR en 2003 et de 0,4 millions EUR en 2004 jusqu'à la date de l'introduction en Bourse. Le Groupe présentait des dettes commerciales vis-à-vis de Singapore Telecom et de TDC pour un montant de 2 millions EUR au 31 décembre 2002 et de 1 million EUR au 31 décembre 2003.

Le Groupe a vendu des services à Singapore Telecom pour un montant de 8 millions EUR en 2002, 6 millions EUR en 2003 et 0,8 millions EUR en 2004 jusqu'à la date de l'introduction en Bourse. Il a vendu des services à TDC pour un montant de 14 millions EUR en 2002, de 11 millions EUR en 2003 et de 2,6 millions EUR en 2004 jusqu'à la date de l'introduction en Bourse. Le Groupe possédait des créances commerciales vis-à-vis de Singapore Telecom et de TDC pour un montant de 5 millions EUR au 31 décembre 2002 et de 4 millions EUR au 31 décembre 2003.

Le Groupe n'a pas effectué de transactions significatives avec SBC Communications au cours des exercices présentés.

Autres relations avec l'ancien actionnaire ADSB

Comme convenu dans le Protocole d'accord conclu le 2 octobre 2003 entre Belgacom et ses actionnaires de l'époque, le Groupe a racheté 12.380.950 de ses actions ordinaires à ADSB Telecommunications B.V. le 30 décembre 2003, pour un prix total de 325 millions EUR. Le prix d'achat par action a été ajusté à la baisse à concurrence de 22 millions EUR au moment de la détermination du prix d'introduction en Bourse (cf. annexe 15).

Toujours selon ce même Protocole d'accord, le Groupe a racheté 38.761.905 actions ordinaires à ADSB le 20 mars 2004 au prix d'introduction en Bourse des actions, pour un montant total de 950 millions EUR.

Relations avec les actionnaires minoritaires de Belgacom Mobile
Vodafone B.V. et ses filiales (ci-après « Vodafone ») détiennent une participation de 25 % dans Belgacom Mobile.

Le Groupe a réalisé des transactions avec Vodafone dans le cadre de ses activités de téléphonie mobile (revenus et dépenses engendrés par le roaming) et Vodafone lui a également facturé des frais de consultance. Ces transactions s'effectuent dans le cadre de relations normales

client/fournisseur à des conditions n'étant pas plus favorables que celles proposées aux autres clients et fournisseurs. Le Groupe a vendu des services à Vodafone pour un montant de 29 millions EUR en 2002, de 35 millions EUR en 2003 et de 55 millions EUR en 2004. Vodafone a vendu des services au Groupe pour un montant de 64 millions EUR en 2002, de 68 millions EUR en 2003 et de 87 millions EUR en 2004.

Les créances commerciales vis-à-vis de Vodafone s'élevaient à 7 millions EUR au 31 décembre 2002, à 7 millions EUR au 31 décembre 2003 et à 8 millions EUR au 31 décembre 2004. Les dettes commerciales vis-à-vis de Vodafone s'élevaient à 6 millions EUR au 31 décembre 2002, 2 millions EUR au 31 décembre 2003 et à 6 millions EUR au 31 décembre 2004.

Annexe 33.3. Relations avec les principaux dirigeants

Avant l'introduction en bourse du 22 mars 2004 et en vertu d'une décision de l'assemblée générale du 12 avril 1995, les membres du Conseil d'Administration qui représentent l'Etat belge, à l'exception de l'Administrateur Délégué (CEO), bénéficiaient de jetons de présence de 619,73 EUR par réunion du Conseil, avec un maximum de 9.915,74 EUR par an. Ils bénéficiaient également d'émoluments d'administrateur pour un montant équivalent. Le Président du Conseil d'Administration bénéficiait également, en vertu de la même décision, de jetons de présence et d'émoluments d'administrateur pour des montants correspondant au double des montants accordés aux membres du Conseil susmentionnés.

Depuis l'introduction en bourse du 22 mars 2004, le Président du Conseil d'Administration bénéficie d'une indemnité fixe annuelle de 50.000 EUR et tous les autres membres du conseil d'administration perçoivent une indemnité fixe annuelle de 25.000 EUR à l'exception de l'Administrateur Délégué. Tous les membres du Conseil d'Administration perçoivent, sauf l'Administrateur Délégué, des jetons de présence de 5.000 EUR par réunion du Conseil. Enfin, un jeton de présence de 5.000 EUR est accordé lors d'un Comité de Conseil du Conseil d'Administration à son Président et un jeton de présence de 2.500 EUR est accordé à tout autre membre d'un tel Comité de Conseil sauf à l'Administrateur Délégué.

En 2002, 2003 et 2004, le Conseil s'est réuni six fois par an.

Pour l'année 2002, un montant total de 6.128.583 EUR a été payé à l'ensemble des membres du Belgacom Group Council (BGC), y compris l'Administrateur Délégué. En 2002, les membres du Belgacom Group Council étaient Mme B. Cosgrave et MM. J. Goossens (du 1^{er} janvier 2002 au 8 novembre 2002), M. Dussenne (du 8 novembre 2002 au 31 décembre 2002), R. Stewart, M. Vermaerke, J.-C. Vandenbosch, Ph. Vander Putten, P. Methens, M. Speeckaert, M. Rigolle, W. Mosseray, J. Heynen, B. Delvaux et S. Alcott.

Pour l'année 2003, un montant total de 4.806.301 EUR a été payé à l'ensemble des membres du Belgacom Management Committee (BMC), y compris l'Administrateur Délégué. En 2003, les membres du Belgacom Management Committee étaient Mmes B. Cosgrave et A. De Lathauwer et MM. D. Bellens (depuis le 1^{er} mars 2003), R. Stewart, M. Vermaerke, J.-C. Vandenbosch, Ph. Vander Putten, W. Mosseray et S. Alcott.

Pour l'année 2004, un montant total de 4.897.229 EUR a été payé à l'ensemble des membres du Belgacom Management Committee (BMC),

y compris l'Administrateur Délégué. Les membres du Belgacom Management Committee sont Mmes B. Cosgrave et A. De Lathauwer et MM. D. Bellens, R. Stewart, Ph. Vander Putten, W. Mosseray et S. Alcott.

Ce montant total comprend les avantages pécuniaires directs ou immédiats (les salaires de base et le salaire variable) et indirects ou différés (assurances, plan de participation aux bénéfices à long terme), qui sont liés directement à la fonction ou accordés aux membres du Belgacom Management Committee.

A côté de ces avantages pécuniaires, le BMC a participé au plan de vente d'actions avec décote; les membres du BMC ont acheté 510.410 actions au prix d'introduction de 24,50 EUR avec une décote de 16,67 %. Le BMC a également participé au plan d'options sur actions; les membres du BMC ont acquis 355.581 options sur actions avec un prix d'exercice de 24,50 EUR.

Annexe 33.4. Réglementation

Le secteur des télécommunications est réglementé par des lois adoptées par le Parlement belge, par l'intermédiaire d'une série d'arrêtés royaux et de décrets ministériels ainsi que par l'intermédiaire de décisions de l'Institut belge des Services postaux et des Télécommunications, appelé communément IBPT. Le régime belge d'attribution des licences prévoit des licences individuelles pour la fourniture de services publics de téléphonie vocale fixe, de services publics d'infrastructure de réseau et de services de télécommunications mobiles.

La société est également régie par certaines dispositions et certains principes de droit administratif et public belges qui lui imposent de fournir des services publics et réglementés.

Annexe 34. Droits, obligations et passifs éventuels

Contrats de leasing opérationnel

Le Groupe conclut des contrats de location d'une durée d'un an ou plus pour les sites accueillant ses infrastructures de télécommunications, des bâtiments, des équipements techniques et de réseau, ainsi que du mobilier et des véhicules. Les charges locatives relatives à ces contrats de location se sont élevées à 152 millions EUR en 2002, 141 millions EUR en 2003 et 124 millions EUR en 2004.

Les loyers minimums futurs exigibles en vertu de ces contrats de leasing opérationnel se présentent comme suit au 31 décembre 2004 :

(en millions EUR)	Dans l'année	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Bâtiments	19	39	19	4	80
Sites	9	20	8	5	43
Équipement technique et de réseau	31	36	28	37	133
Mobilier	2	3	2	1	7
Véhicules	25	49	26	10	111
Total	87	147	83	57	373

Plaintes et procédures judiciaires

De temps en temps, Belgacom fait l'objet de poursuites judiciaires, réglementaires et fiscales et de litiges résultant de ses activités ordinaires et s'attend à ce que cette situation se poursuive. Le Groupe est actuellement impliqué dans différentes procédures judiciaires et réglementaires, y compris celles pour lesquelles des provisions ont été constituées (cf. annexe 17) et celles décrites ci-dessous, dans les pays où elle exerce ses activités, à propos de problèmes liés à l'exploitation de ses activités. Ces procédures comprennent également celles intentées devant l'Institut belge des Services postaux et des Télécommunications (« IBPT ») et les recours intentés contre des décisions de l'IBPT d'une part et les procédures avec les administrations fiscales belges concernant les précomptes immobiliers d'autre part.

En septembre 2002, Codenet, Versatel, Colt et Worldcom ont déposé une plainte auprès du Conseil belge de la concurrence, au motif que le « Benefit Excellence Program » de Belgacom constitue un abus de position dominante sur le marché par le biais de la facturation et de réductions de fidélité. Les plaignants ont également introduit une demande de mesures provisoires auprès du Président du Conseil belge de la concurrence, demandant entre autres la suspension du programme. Le « Benefit Excellence Program » de Belgacom, lancé en mars 2002, est un plan tarifaire de téléphonie vocale destiné aux grands utilisateurs Corporate et offrant des tarifs de base spécifiques pour les appels nationaux de fixe à fixe et les appels de fixe à mobile, ainsi qu'un plan de réduction supplémentaire.

En mai 2004, les plaignants ont retiré leurs accusations de compression des prix pour l'année 2004 et Belgacom a expliqué son programme de réduction des tarifs en fonction du volume accordé à ses clients, confirmant ainsi l'absence de cadencement de ses clients.

Le 22 décembre 2004, le Président du Conseil belge de la concurrence a rejeté la requête de mesures provisoires en constatant que Belgacom avait expliqué son programme de réductions des tarifs en fonction du volume et en estimant qu'il n'existait pas de risque, à ses yeux, de disparition d'autres opérateurs disposant d'une licence en raison des tarifs « Benefit Excellence » (et en particulier des réductions en fonction du volume).

La question des mesures provisoires est à présent résolue à l'avantage de Belgacom, mais celle des indemnités est toujours en cours pour les accusations d'abus de position dominante et aucun calendrier n'a encore été défini pour la suite de la procédure. Il est possible que Belgacom se voit imposer d'augmenter ses tarifs retails faisant l'objet de la plainte et s'il s'avérait finalement que Belgacom a réellement abusé de sa position dominante, elle pourrait être condamnée à une amende de maximum 10 % du chiffre d'affaires annuel du Groupe. Sur la base de ces éléments, Belgacom a provisionné une partie du montant de la plainte.

En juin 2003, BASE a introduit une action contre Belgacom Mobile devant le tribunal de commerce de Bruxelles. BASE soutient que les tarifs de terminaison de Belgacom Mobile en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2000 ne respectent pas les réglementations officielles en matière de télécommunications, qui imposent une tarification

orientée sur les coûts, et que les tarifs de Proximus à Proximus de Belgacom Mobile représentent un abus de position dominante de la part de Belgacom Mobile sur le marché belge. A titre de réparation, BASE réclame provisoirement, dans son résumé de août 2004, un montant d'environ 700 millions EUR, en remboursements et dommages et intérêts, qui représente la perte de revenus qu'aurait subie BASE en raison de ces pratiques. Ce montant est susceptible d'être majoré.

Le 1^{er} mars 2004, Mobistar a introduit une requête en intervention volontaire dans le cadre du recours introduit par BASE contre Belgacom Mobile. Mobistar y soutient que, si le tribunal de commerce de Bruxelles devait considérer que les tarifs de terminaison de Belgacom Mobile n'étaient pas conformes à l'obligation de tarification orientée sur les coûts, elle serait en droit de réclamer, à titre de réparation, des dommages et intérêts estimés à titre provisionnel par Mobistar à un montant compris entre 967.000 EUR et 56 millions EUR, suivant les tarifs de terminaison retenus par le tribunal. Par ailleurs, Mobistar soutient que, au-delà des tarifs de Proximus à Proximus, certains plans tarifaires offerts par Belgacom Mobile à sa clientèle professionnelle et corporate représentent un abus d'une prétendue position dominante de Belgacom Mobile. Mobistar a demandé au tribunal la désignation d'un expert judiciaire afin d'évaluer le montant de ces prétendus dommages et de déterminer la réparation de ceux-ci, estimés à titre provisionnel à un minimum de 50 millions EUR. De la même manière que pour le recours introduit par BASE, Belgacom Mobile conteste les demandes de Mobistar.

Belgacom est persuadée que ses tarifs de terminaison mobiles sont conformes aux réglementations de l'IBPT. Dès lors, aucune provision n'a été constituée dans les états financiers au 31 décembre 2004.

Le 13 mai 2004, l'Institut d'arbitrage des Pays-Bas a statué en faveur de Belgacom au terme d'une requête en arbitrage pour un montant de 91 millions EUR introduite par l'opérateur danois TDC contre Belgacom en octobre 2002, liée à l'affectation d'une plus-value présumée résultant de l'entrée d'un nouvel investisseur dans le capital social de Ben Nederland Group en 2000. Par conséquent, Belgacom a repris la provision relative à cette plainte au 31 décembre 2004.

Engagements d'investissements

Au 31 décembre 2004, le Groupe a contracté des engagements de 56 millions EUR pour l'acquisition d'immobilisations incorporelles et d'équipements techniques et de réseau.

Autres droits et engagements

Au 31 décembre 2004, le Groupe présentait les autres droits et engagements suivants :

- le Groupe a reçu des garanties bancaires de ses fournisseurs afin de garantir l'exécution de travaux pour un montant de 20 millions EUR;
- le Groupe a accordé des garanties bancaires à ses clients pour garantir, entre autres, l'exécution des travaux commandés par les clients et le paiement de charges locatives pour la location de sites et pour l'installation d'antennes, pour un montant de 31 millions EUR;

- le Groupe a émis des garanties bancaires vis-à-vis de la Région wallonne afin de garantir l'exécution par Wallonie Intranet S.A. (WIN S.A.), de toutes les obligations prévues dans le contrat signé entre WIN S.A. et la Région wallonne. L'engagement, renouvelable, représente un montant de 7,4 millions EUR;
- le Groupe dispose d'une option de vente du 1^{er} janvier 2003 au 1^{er} janvier 2009 lui permettant de vendre le reste de sa participation de 28 % détenue actuellement dans Alert Services Holding S.A. au prix d'exercice de 40 millions EUR minimum. Le Groupe a exercé son option de vente vis-à-vis du co-actionnaire Securitas Direct International en janvier 2005 (cf. annexe 40).

Annexe 35. Contrats de leasing transfrontaliers

De 1996 à 2001, le Groupe a conclu plusieurs contrats de leasing transfrontaliers avec des investisseurs étrangers concernant l'équipement de commutation fixe et mobile. Selon les modalités de ces contrats, dont la durée est comprise entre 13 et 16 ans, le Groupe a perçu, dès le début de ces contrats, un montant total de 684 millions USD, dont il a placé 654 millions USD en dépôt. A cet égard, le Groupe a conclu des contrats d'engagement de paiement, non remboursables, par des banques de premier ordre.

Sur la base de l'interprétation 27 (SIC-27, « Evaluation de la substance des transactions ayant la forme juridique d'une location »), le Groupe a conclu que la substance de ces transactions n'implique pas une location et que les dettes et dépôts locatifs liés ne devaient pas être comptabilisés dans les états financiers étant donné qu'ils ne répondaient pas à la définition d'un actif et d'un passif selon les normes IFRS.

Concernant ces transactions, le Groupe a perçu des rétributions d'investisseurs étrangers ou a réalisé des bénéfices pour un montant total de 23 millions EUR. Ces rétributions ou bénéfices sont comptabilisés dans le compte de résultats dans la rubrique « autres produits d'exploitation » sur la durée de vie des transactions respectives. Les rétributions effectivement comptabilisées dans les produits s'élèvent à 1,6 million EUR en 2002, 2003 et 2004.

Le 25 septembre 2002, le Groupe a vendu sa participation dans le Groupe Ben Nederland, mais a convenu qu'il continuerait à garantir le paiement des dettes de location, s'élevant à 63 millions USD (46 millions EUR) au 31 décembre 2004, en cas d'insolvabilité des sociétés engagées dans le cadre de la transaction de leasing transfrontalier concernée. Le risque que cette garantie donne lieu à un paiement par le Groupe est limité par le fait que les institutions de dépôt concernées sont cotées AAA ou AA par Standard & Poors. La dette de leasing concernée expire en 2012.

Annexe 36. Position financière nette du Groupe

Le Groupe définit la position financière nette comme étant le montant net des placements de trésorerie (courants et non courants), de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des dettes portant intérêts et des produits dérivés correspondants (y compris la revalorisation à la juste valeur).

(en millions EUR - au 31 décembre)	Annexe	2002	2003	2004
Actifs				
Placements de trésorerie ^(*)	10, 13	286	42	87
Trésorerie et équivalents de trésorerie ^(*)	14	1.326	562	325
Produits dérivés à long terme	10	111	77	59
Produits dérivés à court terme	12	11	1	0
Passifs				
Dettes à long terme portant intérêts ^(*)	16	-547	-371	-303
Dettes à court terme portant intérêts ^(*)	16	-78	-154	-58
Position financière nette		1.109	157	110

(*) Après revalorisation à la juste valeur, si applicable.

Les dettes portant intérêts à long terme incluent les produits dérivés à long terme comptabilisés à leur juste valeur et correspondant à 25 millions EUR en 2002, 24 millions EUR en 2003 et 30 millions EUR en 2004 (cf. annexe 16).

Annexe 37. Juste valeur des instruments financiers

Les justes valeurs estimées des actifs et passifs financiers non portés à leur juste valeur au bilan figurent dans les tableaux suivants :

(en millions EUR - au 31 décembre 2002)	Annexe	Valeur comptable	Juste valeur estimée	Différence
Actifs financiers				
Autres participations	7	207	207	0
Autres actifs non courants	10	12	12	0
Créances commerciales	11	947	947	0
Impôts sur le résultat à récupérer	8	1	1	0
Autres actifs circulants	12	66	66	0
Investissements	13	250	250	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14	1.326	1.326	0
Dettes financières				
Dettes portant intérêts, à long et court terme	16	-100	-101	-1
Autres dettes à long terme	18	-4	-4	0
Dettes commerciales		-850	-850	0
Impôts sur le résultat à payer	8	-150	-150	0
Autres dettes à court terme	19	-588	-588	0
Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée				-1

(en millions EUR - au 31 décembre 2003)	Annexe	Valeur comptable	Juste valeur estimée	Différence
Actifs financiers				
Autres actifs non courants	10	14	14	0
Créances commerciales	11	873	873	0
Impôts sur le résultat à récupérer	8	35	35	0
Autres actifs circulants	12	53	53	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14	562	562	0
Dettes financières				
Dettes portant intérêts, à long et court terme	16	-107	-104	3
Autres dettes à long terme	18	-3	-3	0
Dettes commerciales		-809	-809	0
Impôts sur le résultat à payer	8	-198	-198	0
Autres dettes à court terme	19	-366	-366	0
Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée				3

(en millions EUR - au 31 décembre 2004)	Annexe	Valeur comptable	Juste valeur estimée	Différence
Actifs financiers				
Autres actifs non courants	10	14	14	0
Créances commerciales	11	844	844	0
Impôts sur le résultat à récupérer	8	50	50	0
Autres actifs circulants	12	52	52	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14	325	325	0
Dettes financières				
Dettes portant intérêts, à long et court terme	16	-32	-33	0
Autres dettes à long terme	18	-2	-2	0
Dettes commerciales		-782	-782	0
Impôts sur le résultat à payer	8	-224	-224	0
Autres dettes à court terme	19	-381	-381	0
Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée				0

Annexe 38. Paiements fondés sur des actions

Plan d'achat d'actions avec décote

En mars 2004, le Groupe a lancé un plan d'achat d'actions avec décote qui offrait la possibilité à tous les employés d'acheter des actions de la société avec une décote de 16,67 % par rapport au prix d'introduction en bourse (24,50 EUR par action).

Dans le cadre de ce plan, les employés ont acheté au total 1.842.026 actions au prix réduit de 20,42 EUR par action. Le coût de la décote s'élevait à 7,5 millions EUR et a été comptabilisé dans les frais de personnel (cf. note 26).

Plan d'options sur actions

En mars 2004, Belgacom a lancé un plan d'options sur actions par lequel 1.128.500 options sur actions ont été accordées au top management du Groupe. Pour ce plan, le Groupe a appliqué anticipativement la norme IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions » tel que publié le 19 février 2004.

La juste valeur des options sur actions à la date d'octroi (s'élevant à 5 millions EUR) est reconnue sur la durée d'acquisition des droits. Les options sur actions sont acquises sur trois ans selon la méthode de d'acquisition progressive. La charge annuelle de l'acquisition progressive est comptabilisée dans les frais de personnel du compte de résultats et s'élève à 2 millions EUR pour 2004.

Au moment de l'exercice, les bénéficiaires paieront le prix d'exercice de 24,50 EUR en échange de la livraison physique des titres. Les options sont exerçables jusqu'au 22 mars 2011 au plus tard, sauf pour l'Administrateur Délégué pour lequel les actions sont exerçables jusqu'en 2012 au plus tard.

Le règlement du plan fixe des conditions d'acquisition des droits et des périodes d'exercice spécifiques en cas de départ, volontaire ou involontaire, d'un participant. En cas de départ volontaire d'un bénéficiaire, les options non acquises sont annulées sauf pendant la première année, durant laquelle la première tranche est immédiatement acquise et doit être exercée dans les deux ans suivant la date du départ. En cas de départ involontaire d'un bénéficiaire, toutes les options octroyées sont immédiatement acquises et doivent être exercées dans les deux ans suivant la date du départ.

L'évolution du plan d'options sur actions se présente comme suit :

	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré (en EUR)
Situation au 1^{er} janvier 2004	0	-
Mouvements sur options durant la période :		
Accordées	1.128.500	24,50
Annulées	0	-
Exercées	0	-
Expirées	0	-
Total	1.128.500	24,50
Situation au 31 décembre 2004	1.128.500	24,50
Exerçable au 31 décembre 2004	5.331	24,50

Les hypothèses suivantes ont été utilisées pour déterminer la valeur de marché moyenne pondérée des options sur actions (4,29 EUR) :

Modèle de valorisation du prix	Binomial
Durée contractuelle des options	7 ans
Durée estimée	5 (à 6) ans
Prix d'exercice	24,50 EUR
Volatilité attendue (comparée à la volatilité d'un groupe de comparables)	27,50 %
Ratio attendu de distribution de dividendes	50 % - 60 %
Taux d'intérêt sans risque	Euro swap annual rate

Au 31 décembre 2004, aucune option sur action n'a encore été exercée.

Annexe 39. Information sectorielle

Le Conseil d'Administration et l'Administrateur Délégué (CEO) gèrent les activités du Groupe Belgacom par secteur d'activités. Ces secteurs d'activités sont les segments primaires et peuvent être décrits de la manière décrite ci-dessous.

- **Services de téléphonie fixe**, ci-après dénommés *Fixed Line Services* : ce segment fournit des services retail de voix, de données et d'Internet aux clients résidentiels et professionnels en Belgique, ainsi que des services réglementés et commerciaux wholesale à d'autres carriers et fournisseurs de service en Belgique.
- **Services de communications mobiles**, ci-après dénommés *Mobile Communications Services* : ce segment fournit des services retail de téléphonie mobile aux clients résidentiels et professionnels en Belgique et fournit des services de données wholesale à des tiers. Jusqu'à la revente de la participation du Groupe dans le Groupe Ben Nederland en mars 2002, les résultats des activités du Groupe Ben Nederland étaient également compris dans ce secteur d'activité.
- **Services internationaux de carrier**, ci-après dénommés *International Carrier Services* : ce segment fournit des services vocaux et de données, ainsi que des services de capacité et d'infrastructure aux opérateurs de télécommunications dans le monde entier.

Aux fins du reporting financier, les quartiers généraux du Groupe et les fonctions centrales sont repris dans le segment des services de téléphonie fixe.

Lorsqu'une entité juridique comprend plus d'un segment, des ajustements en vue d'une tarification intersegments sont déterminés dans des conditions normales de pleine concurrence. Les résultats, actifs et passifs sectoriels comprennent des éléments pouvant être attribués à un segment ainsi que ceux pouvant lui être attribués sur une base raisonnable.

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre 2002)	Fixed Line Services	Mobile Communi- cations Services	International Carrier Services	Eliminations inter- segments	Total
Revenus	3.023	1.801	514	-	5.338
Revenus inter-segments	165	275	111	-550	0
Revenus totaux des segments	3.188	2.075	625	-550	5.338
Résultat total des segments	1.008	1.006	6	0	2.020
Revenus non récurrents	113	972	-	-	1.085
Charges non récurrentes	-764	-	-	-	-764
Bénéfice opérationnel avant amortissements	357	1.978	6	0	2.341
Amortissements	-593	-255	-11	-	-859
Bénéfice opérationnel	-236	1.723	-5	0	1.482
Coûts financiers (nets)	-	-	-	-	-25
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	-12	-	-	-	-12
Charge d'impôts	-	-	-	-	-203
Intérêts minoritaires	-	-	-	-	-99
Bénéfice net	-	-	-	-	1.142

(en millions EUR - au 31 décembre 2002)	Fixed Line Services	Mobile Communi- cation Services	International Carrier Services	Non alloué	Total
Sociétés mises en équivalence	31	-	-	-	31
Actifs sectoriels	3.385	1.204	311	2.397	7.298
Passifs sectoriels	-956	-585	-273	-2.505	-4.320
Investissements en actifs immobilisés incorporels et corporels	367	165	34	-	566
Pertes de valeur comptabilisées au compte de résultats					
• sur immobilisations corporelles et incorporelles (dans le résultat du segment)	-9	-	-15	-	-24
• sur autres participations (dans le résultat financier)	-10	-	-	-	-10

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre 2003)	Fixed Line Services	Mobile Communi- cations Services	International Carrier Services	Eliminations inter- segments	Total
Revenus	2.971	1.957	527	-	5.454
Revenus inter-segments	137	225	99	-461	0
Revenus totaux des segments	3.108	2.181	626	-461	5.454
Résultat total des segments	1.109	1.113	28	0	2.250
Charges non récurrentes	-897	-	-	-	-897
Bénéfice opérationnel avant amortissements	212	1.113	28	0	1.353
Amortissements	-565	-196	-26	-	-787
Bénéfice opérationnel	-353	917	1	0	566
Coûts financiers (nets)	-	-	-	-	-27
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	-4	-	-	-	-4
Charge d'impôts	-	-	-	-	-208
Intérêts minoritaires	-	-	-	-	-154
Bénéfice net	-	-	-	-	172

(en millions EUR - au 31 décembre 2003)	Fixed Line Services	Mobile Communi- cation Services	International Carrier Services	Non alloué	Total
Sociétés mises en équivalence	27	-	-	-	27
Actifs sectoriels	3.084	1.160	243	1.522	6.009
Passifs sectoriels	-916	-576	-231	-1.738	-3.461
Investissements en actifs immobilisés incorporels et corporels	336	149	17	-	502
Pertes de valeur comptabilisées au compte de résultats					
• sur immobilisations corporelles et incorporelles (dans le résultat du segment)	-	-1	9	-	8
• sur entreprises consolidées (dans le résultat du segment)	-2	-	-	-	-2
• sur autres participations (dans le résultat financier)	-55	-	-	-	-55

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre 2004)	Fixed Line Services	Mobile Communications Services	International Carrier Services	Eliminations inter-segments	Total
Revenus	2.938	2.046	557	0	5.540
Revenus inter-segments	154	193	88	-435	0
Revenus totaux des segments	3.092	2.239	645	-435	5.540
Résultat total des segments	1.257	1.135	2	0	2.394
Charges non récurrentes	-41	0	0	0	-41
Bénéfice opérationnel avant amortissements	1.216	1.135	2	0	2.353
Amortissements	-500	-227	-15	0	-742
Bénéfice opérationnel	717	907	-13	0	1.611
Coûts financiers (nets)	-	-	-	-	-27
Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence	-1	-	-	-	-1
Charge d'impôts	-	-	-	-	-508
Intérêts minoritaires	-	-	-	-	-152
Bénéfice net	-	-	-	-	922

(en millions EUR - au 31 décembre 2004)	Fixed Line Services	Mobile Communication Services	International Carrier Services	Non alloué	Total
Sociétés mises en équivalence	26	-	-	-	26
Actifs sectoriels	2.807	1.130	242	1.189	5.368
Passifs sectoriels	-794	-406	-226	-1.721	-3.145
Investissements en actifs immobilisés incorporels et corporels	338	205	13	-	556
Pertes de valeur comptabilisées au compte de résultats					
• sur immobilisations corporelles et incorporelles (dans le résultat du segment)	0	0	-20	-	-20
• sur entreprises consolidées (dans le résultat du segment)	-1	-	-	-	-1
• sur autres participations (dans le résultat financier)	-20	-	-	-	-20

La direction a examiné les besoins de fournir des informations au niveau des segments secondaires par lieu géographique et a conclu qu'il n'existait pas de segment géographique significatif en dehors de la Belgique.

Annexe 40.

Événements postérieurs à la clôture

En janvier 2005, Belgacom S.A. a vendu sa participation minoritaire restante (28 %) dans Alert Services Holding S.A. à Securitas Direct International pour un montant de 50 millions EUR, en exerçant son option de vente prévue dans le contrat initialement conclu avec Securitas en avril 2001.

En janvier 2005, Belgacom S.A. a apporté sa branche d'activités de services internationaux de carrier à sa filiale Belgacom International Carrier Services S.A. (BICS) créée le 27 août 2004.

En février 2005, Belgacom a conclu un accord de joint-venture avec Swisscom par lequel Swisscom Fixnet AG va transférer ses activités de carrier international à BICS en échange de 28 % dans le capital de BICS.

En janvier 2005, Belgacom S.A. a vendu à Promedia S.A. toutes ses actions dans Belgacom Directory Services S.A. pour un montant de 285 million EUR.

Le 24 février 2005, le Conseil d'administration de Belgacom a décidé de procéder à un rachat d'actions pour un montant de 300 millions EUR et pour un prix par action ne pouvant pas être plus élevé de 5 % et pas plus bas de 10 % du prix de clôture le plus élevé durant les trente jours ouvrables précédant la transaction.

Annexe 41. Normes IFRS récemment publiées

Le Groupe n'applique anticipativement aucune norme ou interprétation de l'IASB à l'exception de l'IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions » pour 2004 et l'IFRS 1 « Première adoption des normes IFRS » pour les années 2002 et 2003.

rapport des auditeurs indépendants



Ernst & Young
Reviseurs d'Entreprises
Bedrijfsrevisoren
Avenue Marcel Thiry 204
Marcel Thirylaan 204
B-1200 Bruxelles - Brussel

Tel : +32 (0)2 774 91 11
Fax : +32 (0)2 774 90 90

A l'attention des Actionnaires de Belgacom S.A. de droit public

Nous avons audité les bilans consolidés ci-joints de Belgacom S.A. de droit public et de ses filiales (« Groupe Belgacom ») au 31 décembre 2002, 2003 et 2004, ainsi que les comptes de résultats y afférents, et les états consolidés des variations des capitaux propres et des flux de trésorerie pour les années closes à ces dates. Ces comptes consolidés relèvent de la responsabilité du Conseil d'Administration de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces comptes consolidés sur base de nos audits.

Nous avons effectué nos audits selon les normes internationales d'audit (« International Standards on Auditing, ISA »). Ces normes requièrent que l'audit soit planifié et mis en œuvre en vue d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'inexactitudes significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les montants et les informations fournies dans les comptes consolidés. Un audit consiste également à évaluer les principes comptables utilisés et les estimations importantes retenues par la direction ainsi que la présentation des comptes consolidés pris dans leur ensemble. Nous estimons que nos audits constituent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés du Groupe Belgacom présentent sincèrement, à tous les égards importants, la situation financière consolidée du Groupe Belgacom au 31 décembre 2002, 2003 et 2004, ainsi que des résultats consolidés de ses opérations et des flux de trésorerie pour les années closes à ces dates, conformément aux International Financial Reporting Standards (« IFRS »).

Nous avons également établi séparément des rapports sur les comptes consolidés du Groupe Belgacom de 31 décembre 2002, établis conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique.

Bruxelles, Belgique, le 18 mars 2005

Ernst & Young Reviseurs d'Entreprises S.C.C.R.L./
Bedrijfsrevisoren B.C.V.B.A. représentée par

Ludo SWOLFS
Associé

extrait des états financiers de Belgacom S.A. de droit public - Belgian GAAP



104 • Compte de résultats
106 • Bilan après répartition
108 • Affectations et prélèvements

compte de résultats

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)

	2002	2003	2004	
I. Ventes et prestations	3.773	3.714	3.713	
A. Chiffre d'affaires	3.586	3.557	3.525	
B. Variation des en-cours de fabrication, des produits finis et des commandes en cours d'exécution (augmentation +, réduction -)	-1	-1	0	
C. Production immobilisée	140	119	124	
D. Autres produits d'exploitation	48	38	65	
II. Coût des ventes et des prestations	-3.436	-3.236	-2.971	
A. Approvisionnements et marchandises	207	180	165	
1. Achats	190	175	170	
2. Variation des stocks (augmentation -, réduction +)	16	5	-5	
B. Services et biens divers	1.531	1.538	1.522	
C. Rémunérations, charges sociales et pensions	1.016	956	784	
D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	600	537	495	
E. Réductions de valeur sur stocks, sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales (dotations +, reprises -)	9	-1	-2	
F. Provisions pour risques et charges (dotations +, utilisations et reprises -)	19	-7	-21	
G. Autres charges d'exploitation	54	32	28	
III. Bénéfice d'exploitation	337	478	743	
IV. Produits financiers	50	151	88	
A. Produits des immobilisations financières	0	115	61	
B. Produits des actifs circulants	18	3	3	
C. Autres produits financiers	32	33	24	
V. Charges financières	-173	-170	-219	
A. Charges des dettes	140	131	185	
C. Autres charges financières	33	39	35	
VI. Bénéfice courant avant impôts	214	459	612	

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)

	2002	2003	2004	
VI. Bénéfice courant avant impôts	214	459	612	
VII. Produits exceptionnels	1.082	5.981	32	
B. Reprises de réductions de valeur sur immobilisations financières	7	11	0	
C. Reprises de provisions pour risques et charges exceptionnels	0	17	5	
D. Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés	1.067	5.953	26	
E. Autres produits exceptionnels	8	0	0	
VIII. Charges exceptionnelles	-1.155	-1.566	-95	
A. Amortissements et réductions de valeur exceptionnels sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	23	0	0	
B. Réductions de valeur sur immobilisations financières	34	118	22	
C. Provisions pour risques et charges exceptionnels (dotations +, utilisation -)	538	-80	-84	
D. Moins-values sur réalisation d'actifs immobilisés	151	0	0	
E. Autres charges exceptionnelles	410	1.528	157	
IX. Bénéfice de l'exercice avant impôts	142	4.873	549	
IXbis. A. Prélèvements sur les impôts différés	5	74	0	
B. Transfert aux impôts différés	-69	0	-6	
X. Impôts sur le résultat	0	-4	2	
A. Impôts	0	-6	0	
B. Régularisation d'impôts et reprises de provision fiscales	0	2	2	
XI. Bénéfice de l'exercice	77	4.943	544	
XII. Prélèvement sur les réserves immunisées	10	143	0	
Transfert aux réserves immunisées	-138	0	-12	
XIII. Bénéfice de l'exercice à affecter	-	5.086	532	
Perte de l'exercice à affecter	-50	-	-	

bilan après répartition

(en millions EUR - au 31 décembre)

	2002	2003	2004
ACTIF			
ACTIFS IMMOBILISES	6.247	12.008	11.809
I. Frais d'établissement	0	0	0
II. Immobilisations incorporelles	60	152	137
III. Immobilisations corporelles	2.019	1.840	1.680
A. Terrains et constructions	273	257	234
B. Installations, machines et outillage	1.539	1.377	1.254
C. Mobilier et matériel roulant	30	31	29
D. Location-financement et droits similaires	118	96	74
E. Autres immobilisations corporelles	23	36	34
F. Immobilisations en cours et acomptes versés	35	45	55
IV. Immobilisations financières	4.168	10.015	9.991
A. Entreprises liées	4.079	9.931	9.911
1. Participations	4.079	9.931	9.911
2. Créances	0	0	0
B. Autres entreprises avec lesquelles il existe un lien de participation	44	45	45
1. Participations	43	45	45
2. Créances	1	0	0
C. Autres immobilisations financières	45	39	35
1. Actions et parts	44	38	34
2. Créances et cautionnements en numéraire	1	0	1
ACTIFS CIRCULANTS	907	1.097	1.005
V. Créances à plus d'un an	4	4	3
A. Créance commerciales	0	0	0
B. Autres créances	4	4	3
VI. Stocks et commandes en cours d'exécution	42	39	40
A. Stocks	41	39	40
1. Approvisionnements	24	24	25
2. En cours de fabrication	0	0	0
4. Marchandises	17	15	15
B. Commandes en cours d'exécution	1	0	0
VII. Créances à un an au plus	799	679	661
A. Créances commerciales	767	644	643
B. Autres créances	32	35	18
VIII. Placements de trésorerie	38	352	279
A. Actions propres	0	325	271
B. Autres placements	38	27	8
IX. Valeurs disponibles	10	8	10
X. Comptes de régularisation	14	15	12
Total de l'actif	7.154	13.105	12.813

(en millions EUR - au 31 décembre)

2002

2003

2004

PASSIF**CAPITAUX PROPRES**

1.542

6.063

4.964

I. Capital

1.000

1.000

1.000

II. Primes d'émission

0

0

0

III. Plus-values de réévaluation

0

0

0

IV. Réserves

542

5.062

3.964

A. Réserve légale

100

100

100

B. Réserves indisponibles

0

325

293

1. Pour actions propres

0

325

293

C. Réserves immunisées

148

4

17

D. Réserves disponibles

294

4.633

3.554

V. Bénéfice reporté/perte reportée

0

0

0

VI. Subsidés en capital

0

0

0

PROVISIONS ET IMPOTS DIFFERES

1.140

962

859

VII. Provisions et impôts différés

1.140

962

859

A. Provisions pour risques et charges

1.066

962

852

1. Pensions et obligations similaires

0

0

0

2. Charges fiscales

0

0

0

3. Grosses réparations et gros entretien

0

0

0

4. Autres risques et charges

1.066

962

852

B. Impôts différés

74

0

7

DETTES

4.472

6.080

6.991

VIII. Dettes à plus d'un an

2.000

1.724

3.612

A. Dettes financières

1.999

1.723

3.611

2. Emprunts obligataires non subordonnés

242

242

217

3. Dettes de location-financement et assimilées

0

0

0

4. Etablissement de crédit

1.706

1.450

3.036

5. Autres emprunts

51

31

359

D. Autres dettes

0

1

1

IX. Dettes à un an au plus

2.328

4.228

3.214

A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année

355

476

870

B. Dettes financières

606

2.513

849

1. Etablissements de crédit

606

2.354

849

2. Autres emprunts

0

158

0

C. Dettes commerciales

692

646

619

1. Fournisseurs

692

646

619

2. Effets à payer

0

0

0

D. Acomptes reçus sur commandes

33

21

24

E. Dettes fiscales, salariales et sociales

184

138

140

1. Impôts

17

23

19

2. Rémunérations et charges sociales

167

115

122

F. Autres dettes

458

434

712

X. Comptes de régularisation

145

127

164

Total du passif

7.154

13.105

12.813

affectations et prélèvements

(en millions EUR - année se terminant au 31 décembre)		2002	2003	2004	
A.	Bénéfice à affecter	-	5.086	532	
	Perte à affecter	-50	-	-	
B.	Prélèvement sur les capitaux propres	907	0	196	
C.	Affectations aux capitaux propres	0	-4.664	-21	
F.	Bénéfice à distribuer	-857	-422	-706	

informations générales

Informations complémentaires

Raison sociale et forme juridique	<p>L'entreprise publique autonome Belgacom est une société anonyme belge de droit public conformément à la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques.</p> <p>La société est soumise aux dispositions légales et réglementaires du droit commercial applicables aux sociétés anonymes dans toutes les matières non expressément définies (ou imposées) par la loi du 21 mars 1991 ou toute autre législation spécifique en vigueur.</p>
Siège social	<p>Boulevard du Roi Albert II, 27 1030 Bruxelles T.V.A. BE 0202.239.951, R.P.M. Bruxelles</p>
Consultation des documents de l'émetteur	<p>Les documents publics relatifs à l'émetteur sont disponibles à la consultation au siège social.</p>
Date de constitution	<p>La société a été constituée sous forme d'entreprise publique autonome, régie par la loi du 19 juillet 1930 créant la Régie des télégraphes et des téléphones (RTT).</p> <p>La transformation de Belgacom en société anonyme de droit public a été opérée par l'arrêté royal du 16 décembre 1994, publié au Moniteur belge le 22 décembre 1994 et entré en vigueur le même jour.</p>
Objet social	<p>Conformément à l'article 3 de ses statuts, la société a pour objet :</p> <ol style="list-style-type: none">1. le développement de services, en Belgique ou ailleurs, dans le domaine des télécommunications;2. l'exécution de toutes les opérations destinées à promouvoir directement ou indirectement ses activités ou à permettre une utilisation optimale de son infrastructure;3. la prise de participation dans des organismes, sociétés ou associations publics ou privés, existants ou à créer, belges, étrangers ou internationaux, laquelle peut contribuer directement ou indirectement à son objet social;4. la fourniture de services de radiodiffusion et de télévision.
Avertissement	<p>Les présentes informations contiennent des déclarations prévisionnelles, y compris des déclarations relatives aux opinions et aux attentes de la société. Ces déclarations se basent sur les plans actuels, les estimations et les projections de la société, ainsi que sur ses attentes quant aux conditions et événements extérieurs. Les déclarations prévisionnelles comportent nécessairement des risques et des incertitudes et ne sont valables qu'à la date où elles sont formulées. La société ne s'engage nullement à les réviser à la lumière d'informations nouvelles ou d'événements ultérieurs, sauf dans les limites requises par la loi. La société attire l'attention des investisseurs sur le fait qu'un nombre important de facteurs peuvent entraîner des résultats sensiblement différents de ceux annoncés dans une quelconque déclaration prévisionnelle.</p>

Pour les informations financières, contacter

Ingvild Van Lysebetten

Investor Relations Manager

Bd du Roi Albert II, 27

B - 1030 Bruxelles

Tél : + 32 2 202 40 23

Fax : + 32 2 201 54 94

E-Mail: investor.relations@belgacom.be

Pour toute information, contacter

Thierry Bouckaert

Press Relations Director

Bd du Roi Albert II, 27

B - 1030 Bruxelles

Tél : + 32 2 202 82 50

Fax : + 32 2 203 65 93

E-Mail : about@belgacom.be

Visitez le site Internet de Belgacom : www.belgacom.be

Le rapport annuel de Belgacom est également édité en néerlandais
et en anglais

ADSL	(Asymmetric Digital Subscriber Line) : technologie permettant une connexion digitale one-to-one à haut débit (jusqu'à 8 Megabits en réception et 640 Kbits en émission), sur une paire de fils de cuivre.	ISDN	(Integrated Services Digital Network - réseau numérique à intégrations de services) : réseau entièrement numérisé permettant la transmission rapide et simultanée de paroles, de textes, de données et d'images, qu'elles soient fixes ou animées. Il existe deux types de lignes ISDN : l'ISDN-2, muni de deux canaux de communication et l'ISDN-30, muni de trente canaux de communication.
ARPU	(Average Revenue Per Unit) : Critère déterminant la rentabilité d'un abonné en téléphonie mobile.	ISP	(Internet Service Provider - fournisseur de services Internet) : entreprise fournissant à ses clients une connexion à l'Internet ainsi qu'une adresse personnelle pour le courrier électronique.
ATM	(Asynchronous Transfer Mode) : technique de transfert de communications à haut débit d'informations numérisées. Elle consiste à découper les flux d'informations (voix, données, images) en paquets de longueurs fixes appelés « cellules ».		Voir Broadband.
BACKBONE	(colonne vertébrale) : constitué d'une ligne à très large bande, c'est l'épine dorsale qui relie chaque fournisseur d'accès au réseau mondial.	LARGE BANDE	
BILAN	(Belgacom Interconnection of LAN) : solution globale basée sur les réseaux IP, Frame Relay et ATM.	MMS	(Multimedia Messaging Service) : possibilité d'illustrer les messages textes qui s'affichent sur un téléphone mobile GSM, de photos, d'animation et d'extraits sonores.
BIT	(contraction de Binary digIT) : unité élémentaire d'information. Le bit a deux valeurs possibles, 1 ou 0. Chaque caractère d'imprimerie est codé par huit bits. Huit bits valent un octet, ou un byte.	PABX	(Private Automatic Branch eXchange) commutateur d'entreprise autour duquel s'organise le réseau téléphonique interne à un établissement. Il permet aussi la transmission de données.
BROADBAND	(large bande) : réseau capable de transmettre de gros débits, de l'ordre de quelques MB/s, normalement bien supérieurs à ceux du réseau téléphonique. Les supports de ces réseaux sont soit le câble coaxial, soit la fibre optique, soit le réseau hertzien.	PORTAIL	(EN : portal) : site proposant, sur le WWW, d'être le point de départ d'un grand nombre d'internautes et ce, idéalement, dès leur connexion. Un grand nombre d'Internet Access Provider offrent des portails à leurs clients (ex. : le portail Skynet de Belgacom).
CDMA	(Code Division Multiple Access) : technique numérique par laquelle les conversations sont transmises simultanément en étant différenciées au moyen d'un code.	SERVEUR	(EN : server) : machine participant à la fourniture d'informations et/ou de ressources dans un réseau, que ce dernier soit public ou privé.
CHAT	Service Internet permettant de converser librement entre inconnus, par voie écrite.	SDSL	Technologie transportant des données à un débit maximum de 2,3 Mbits/s dans les deux sens.
DWDM	(Dense Wavelength Division Multiplexing) : voir WDM.	SMS	(Short Message Service) : permet de recevoir des messages écrits qui s'affichent sur un téléphone mobile GSM.
ETHERNET	Technologie de LAN la plus commune, développée, à l'origine, par Xerox, DEC et Intel. Classiquement, le LAN Ethernet utilise des câbles coaxiaux ou du câble torsadé de bonne qualité. L'implantation Ethernet la plus courante est appelée 10BASE-T et permet des transmissions jusqu'à 10 Mbps. Fast Ethernet, ou 100BASE-T, permet aujourd'hui des vitesses allant jusqu'à 100 Mb par seconde.	STREAMING	(lecture en transit) : technique de téléchargement de fichier multimédia permettant à un internaute de lire le fichier en temps réel, sans avoir à attendre son téléchargement complet. C'est le cas par exemple du son ou de la vidéo sur Internet.
EXTRANET	Intranet ouvert aux fournisseurs, clients et partenaires de l'entreprise. Réseau indispensable au e-Business.	TCP-IP	(Transmission Control Protocol - Internet Protocol) : protocole utilisé conjointement avec l'Internet Protocol (IP) afin d'envoyer des données sous la forme d'unités de facturation (datagrammes ou paquets) entre ordinateurs via Internet. IP traite la livraison proprement dite des données, tandis que TCP assure le suivi des unités individuelles de données afin de garantir un routage efficace via Internet.
FRAME RELAY	(relais de trame) : protocole de transport de données divisant une ligne physique en plusieurs canaux virtuels. Technique intermédiaire entre la transmission par paquets de données X25 et l'ATM.	UMTS	(Universal Mobile Telecommunication System) : système de télécommunication mobile de 3 ^e génération qui est capable de fournir des services multimédias de très haut débit.
GPRS	(General Packet Radio Service) : norme de téléphonie mobile de 2 ^e génération. Elle permet d'accéder directement à Internet et d'échanger des données avec des débits 18 fois supérieurs à ceux du GSM, et autorisant une tarification au volume.	VISIOPHONIE	Transmission de l'image animée d'un correspondant en même temps que sa voix (vidéoconférence).
GPS	(Global Positioning System) : système qui permet à un véhicule ou une personne de situer sa position, à 50 mètres près environ, partout dans le monde. Il fonctionne grâce à un réseau de 24 satellites, mis en place par le département de la Défense américain.	VPN	(Virtual Private Network - réseau privé virtuel) : réseau privé virtuel dont l'architecture est basée sur l'utilisation du protocole TCP-IP.
GSM	(Global System for Mobile Communications) : abréviation souvent synonyme, dans le langage courant, de terminal ou téléphone mobile. En réalité, il s'agit d'une norme européenne désignant un système commun de téléphonie cellulaire numérique.	WAP	(Wireless Application protocol) : nouveau protocole permettant de transformer la téléphonie mobile en terminal Internet et multimédia.
INTRANET	Application des technologies de l'Internet (e-mail, web, etc.) sur le réseau local d'une entreprise (LAN).	WDM	([Dense] Wavelength Division Multiplexing) : technique faisant coexister sur la même fibre optique plusieurs flux d'informations numériques indépendants.
IP	(Internet Protocol) : protocole de transmission de données par paquet utilisé pour le routage et le transport de messages via Internet.	WIFI	Abréviation de « Wireless fidelity » qui signifie « fidélité sans fil ». Technologie permettant de surfer sans fil à haut débit, au départ d'une borne-relais (hotspot).
IP VPN	(IP Virtual Private Network) : Un VPN offre les mêmes avantages qu'un réseau privé (sécurité...) mais sur des infrastructures publiques, donc à moindre coût et sans avoir à s'occuper de la gestion		

Editeur responsable :

Philippe Rogge

Bd du Roi Albert II, 27 – B - 1030 Bruxelles

Concept, coordination et contenu :

Baudhuin Pringiers - Belgacom Corporate Communication Manager

Bernard Caroyez - Investor Relations

Conception graphique : Chris Communications - www.chriscom.be

Pré-presse : Snel Grafics

Impression : Gam

Photos : Belgacom, Jean-Michel Byl, Getty Images, Zefa et Photonica

