

«au-delà de la complexité réside la simplicité»

Albert Einstein



simplicité

Un titre qui traduit parfaitement les objectifs que le Groupe Belgacom s'est fixés pour l'année 2007. Le secteur des télécommunications est éminemment complexe et la profusion d'offres de services n'a cessé de croître ces dernières années. C'est pourquoi le Groupe Belgacom a opté pour la convergence et la simplicité en proposant des offres claires et des interactions transparentes. Mettre à la disposition de tous des produits performants aux possibilités de communications quasi illimitées reste notre objectif premier.



chiffres clés

| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Compte de résultats (en millions EUR) | | | |
| Revenus totaux avant éléments non récurrents | 5.540 | 5.458 | 6.100 |
| Revenus non récurrents | 0 | 238 | 0 |
| Revenus totaux | 5.540 | 5.696 | 6.100 |
| EBITDA ⁽¹⁾ avant éléments non récurrents | 2.394 | 2.214 | 2.149 |
| EBITDA ⁽¹⁾ | 2.353 | 2.098 | 2.149 |
| Amortissements | -742 | -726 | -802 |
| Bénéfice opérationnel (EBIT) | 1.611 | 1.372 | 1.347 |
| Revenus financiers nets (coûts) | -27 | 64 | 104 |
| Bénéfice avant impôts | 1.584 | 1.436 | 1.451 |
| Charges d'impôts | -508 | -339 | -358 |
| Intérêts minoritaires | 152 | 139 | 121 |
| Bénéfice net (part du Groupe) | 922 | 959 | 973 |
| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Flux de trésorerie et Investissements (en millions EUR) | | | |
| Cash flow net d'exploitation | 1.899 | 1.883 | 1.643 |
| Investissements | -556 | -696 | -676 |
| Cash flow net des autres activités d'investissement | 78 | 389 | -2.279 |
| Cash flow libre ⁽²⁾ | 1.421 | 1.575 | -1.313 |
| Cash flow net dépensé pour les activités de financement | -1.658 | -1.102 | 751 |
| Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie | -237 | 473 | -562 |
| Au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Bilan (en millions EUR) | | | |
| Total du bilan | 5.368 | 5.831 | 7.300 |
| Actifs non courants | 3.963 | 3.808 | 5.504 |
| Placements de trésorerie, trésorerie et équivalents de trésorerie | 406 | 884 | 327 |
| Capitaux propres | 2.223 | 2.221 | 2.391 |
| Intérêts minoritaires | 407 | 370 | 8 |
| Dettes pour pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat | 760 | 1.010 | 886 |
| Position financière nette | 110 | 534 | -1.636 |
| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Données par action | | | |
| Bénéfice de base par action (en EUR) | 2,57 | 2,78 | 2,87 |
| Résultat dilué par action (en EUR) | 2,57 | 2,77 | 2,87 |
| Dividende par action, brut (en EUR) ⁽³⁾ | 1,38 | 1,52 | 1,60 |
| Dividende intérimaire/extraordinaire par action, brut (en EUR) | 0,55 | 0,00 | 0,29 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires | 358.612.854 | 345.406.186 | 338.621.113 |
| Au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Données opérationnelles | | | |
| Nombre total de canaux d'accès (en milliers) ⁽⁴⁾ | 5.252 | 5.251 | 5.238 |
| Nombre total de canaux d'accès ADSL retail et wholesale (en milliers) | 1.024 | 1.268 | 1.493 |
| Nombre de clients mobiles actifs (en milliers) ⁽⁵⁾ | 4.198 | 4.253 | 4.311 |
| Nombre de minutes transportées par International Carrier Services (en milliards) | 6,9 | 9,6 | 12,2 |
| Personnel | 16.933 | 16.335 | 18.180 |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements.

(2) Cash flow avant activités de financement.

(3) Dividende 2006 à approuver par l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires.

(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.

chiffres financiers du Groupe

139.665

clients Belgacom TV

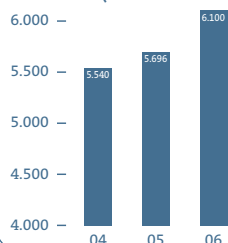
58.077

nouveaux clients actifs
Proximus

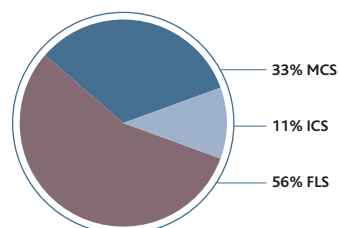
Revenus

Les revenus globaux du Groupe ont augmenté de 7,1%.

Revenus (en millions EUR)



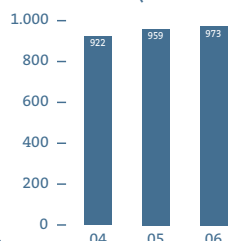
Revenus 2006 par segments (avant éliminations)



Bénéfice net

Le bénéfice net (part du Groupe) se monte à 973 millions EUR.

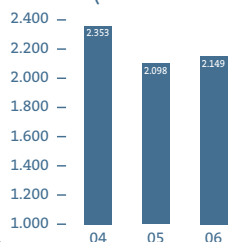
Bénéfice net (en millions EUR)



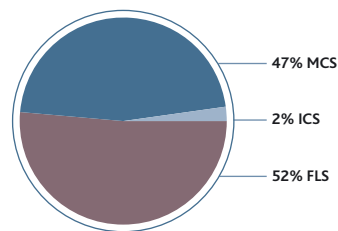
EBITDA

L'EBITDA du Groupe y compris éléments non-récurrents a augmenté de 2,4%.

EBITDA (en millions EUR)



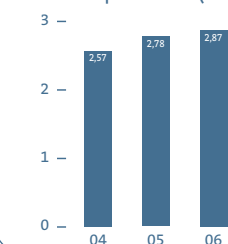
EBITDA 2006 par segments (avant éliminations)



Bénéfice par action

Le bénéfice par action a progressé de 3,2% à 2,87 EUR.

Bénéfice par action (en EUR)





Sommaire

| | | |
|----|---|---------------------------------------|
| 02 | > | le Groupe Belgacom |
| 06 | > | faits marquants 2006 |
| 08 | > | le mot du Président |
| 10 | > | interview de l'Administrateur Délégué |
| 12 | > | stratégie du Groupe |
| 16 | > | évolution des activités |
| 18 | > | Services de la ligne fixe |
| 22 | > | Services de communications mobiles |
| 26 | > | Services internationaux de carrier |
| 28 | > | ressources humaines |
| 32 | > | responsabilité sociétale d'entreprise |
| 36 | > | corporate governance et management |
| 48 | > | informations aux actionnaires |
| 55 | > | rapport financier |



Le Groupe Belgacom est le fournisseur belge de référence en matière de services de télécommunications intégrés.



le Groupe Belgacom

Profil de l'entreprise

Le Groupe Belgacom est le fournisseur belge de référence en matière de services de télécommunications intégrés. Fort de son expérience d'opérateur historique, le Groupe Belgacom a développé un portefeuille complet d'offres et de solutions qu'il propose au travers de ses différentes marques fortes que sont notamment Belgacom, Proximus, Telindus, Win et Skynet. S'appuyant sur l'enthousiasme de ses quelque 18.000 collaborateurs, sur la maîtrise de ses réseaux fixes et mobiles et sur sa capacité d'innovation, il entend assurer un service fiable et de qualité à l'ensemble de ses clients: particuliers, professionnels, entreprises ou organisations.

Téléphonie, échanges de données, contenus interactifs, services pratiques, loisirs, solutions ICT, capacité de transport de données, le Groupe Belgacom propose des solutions «quadruple play» complètes, basées sur la téléphonie fixe et mobile, l'Internet et la télévision. Tout en accordant une attention toute particulière aux évolutions technologiques, il s'engage à répondre aux attentes de ses clients particuliers ou professionnels et à innover afin d'anticiper leurs besoins futurs.

En outre, le Groupe s'engage pleinement dans le développement des e-services, dans la mise à disposition du plus grand nombre d'applications innovantes et dans la réduction de la fracture numérique.

Côté en bourse depuis mars 2004 sur Euronext Brussels, le Groupe Belgacom (BELG) a enregistré pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2006 un chiffre d'affaires total de 6,1 milliards EUR et un bénéfice d'exploitation avant amortissements (EBIDTA) de 2,15 milliards EUR.

Ses activités sont réparties en trois branches:

Services de la ligne fixe (FLS)

Au sein du Groupe, les activités de la ligne fixe sont assurées par Belgacom, Telindus et Skynet. Ensemble, ces sociétés proposent, pour



vision et mission

Devenir un Groupe qui offre à ses clients des solutions haut débit intégrées.

En regroupant notre expertise dans la communication fixe et mobile, les technologies de l'information et les médias, nous entendons offrir à chacun de nos clients, particuliers ou professionnels, une expérience unique, fruit de la combinaison du talent de nos équipes.

les clients résidentiels et professionnels, une gamme complète de services vocaux, de transmissions de données, d'accès à Internet, mais aussi des contenus interactifs tant sur le web que via la plateforme de télévision interactive Belgacom TV.

Grâce à son réseau de vente et à ses sites web, Belgacom dispose de la plus grande couverture commerciale télécoms en Belgique. Belgacom est également le principal fournisseur d'accès à Internet, avec une part de marché résidentiel supérieure à 50%.

En 2006, Telindus est devenue une filiale à 100% de Belgacom. Les deux entreprises ont uni leurs forces pour offrir les meilleures solutions ICT à destination des grandes entreprises.

Lancée en juin 2005, Belgacom TV comptait au 31 décembre 2006 139.665 abonnés. Le succès du lancement de cette plateforme de télévision interactive innovante a été reconnu au niveau international par une mention spéciale décernée lors des World Communication Awards 2006.

Belgacom Skynet se consacre quant à elle au développement de services dans le domaine des médias numériques interactifs et fournit une large gamme de contenu Internet et de solutions e-marketing.

Enfin, via sa division National Wholesale, Belgacom fournit également des services wholesale à d'autres opérateurs ou fournisseurs de services télécoms en Belgique.

Services de communications mobiles (MCS)

Au sein du Groupe Belgacom, les activités mobiles sont commercialisées sous la marque Proximus, détenue par Belgacom Mobile. Depuis août 2006, le rachat de la participation de 25% détenue par Vodafone a permis de faire de Belgacom Mobile une filiale à 100% de Belgacom. Ce rachat ne remet pas en cause la collaboration commerciale avec Vodafone: cette collaboration a même été renforcée via une extension de 5 ans de l'accord commercial portant notamment sur le développement de nouveaux

produits comme de produits existants (ex: le portail Vodafone Live!) et les achats.

Proximus est le plus important opérateur de télécommunications mobiles en Belgique, desservant quelque 4,3 millions de clients et représentant une part de marché de clients actifs de 45,5% au 31 décembre 2006.

Au travers de la marque Proximus, de Pay & Go mais aussi de son partenariat commercial avec Plug Mobile, Belgacom Mobile offre une large gamme de produits et services de télécommunications mobiles à ses clients résidentiels et professionnels dont la plus large couverture HSDPA de Belgique. Cette offre comprend les services traditionnels de voix, data (SMS, MMS), ainsi qu'une large gamme de solutions mobiles pour entreprises (mobile Internet, push e-mail) et des accords de roaming avec plus de 400 réseaux étrangers dans plus de 200 pays.

Services internationaux de carrier (ICS)

Au sein du Groupe Belgacom, les activités internationales de carrier sont assurées par Belgacom ICS (International Carrier Services), une société détenue à 72% par Belgacom SA et à 28% par Swisscom Fixnet. Cette coentreprise est le fournisseur privilégié de Swisscom et du Groupe Belgacom pour les services de connectivité internationale. Elle fournit également des services de capacité et de connectivité de voix et de données aux opérateurs de télécommunications dans le monde entier.

Belgacom ICS est aujourd'hui le huitième plus grand opérateur mondial en terme de volume de trafic vocal et le leader mondial en matière de services de signalisation pour les opérateurs mobiles.

Basé à Bruxelles, Belgacom ICS est également présent à Berne, Singapour, New York et Dubaï.

Plus d'infos: www.belgacom.be/group

> L'organisation de Belgacom repose sur 4 piliers: deux entités orientées clients pour approcher les segments de marché spécifiques, une entité réseau et IT, et une entité intégrant les fonctions de support.



Une nouvelle organisation centrée sur les clients est en marche

Comme annoncé fin 2006, le Groupe Belgacom entend réorganiser sa structure interne afin de mieux répondre aux besoins de ses clients dans un marché télécom qui poursuit sa mutation sur la voie de la convergence. Pour ce faire, en septembre 2006, juste après l'acquisition de la participation de 25% de Vodafone dans Proximus, le Groupe Belgacom a initié un vaste chantier de réflexion baptisé «Fixed-Mobile Study». Cette acquisition, comme d'ailleurs l'intégration de Telindus et de Belgacom, permet au Groupe de poursuivre sur la voie d'une stratégie de convergence totale.

Afin de répondre à ces besoins, le Conseil d'Administration a décidé de poursuivre la transformation de Belgacom en un opérateur intégré à destination des clients privés et professionnels. Cette approche convergente et orientée clients repose sur quatre piliers: deux entités orientées clients pour approcher les segments de marché spécifiques, une entité réseau et IT et une entité intégrant les fonctions de support.

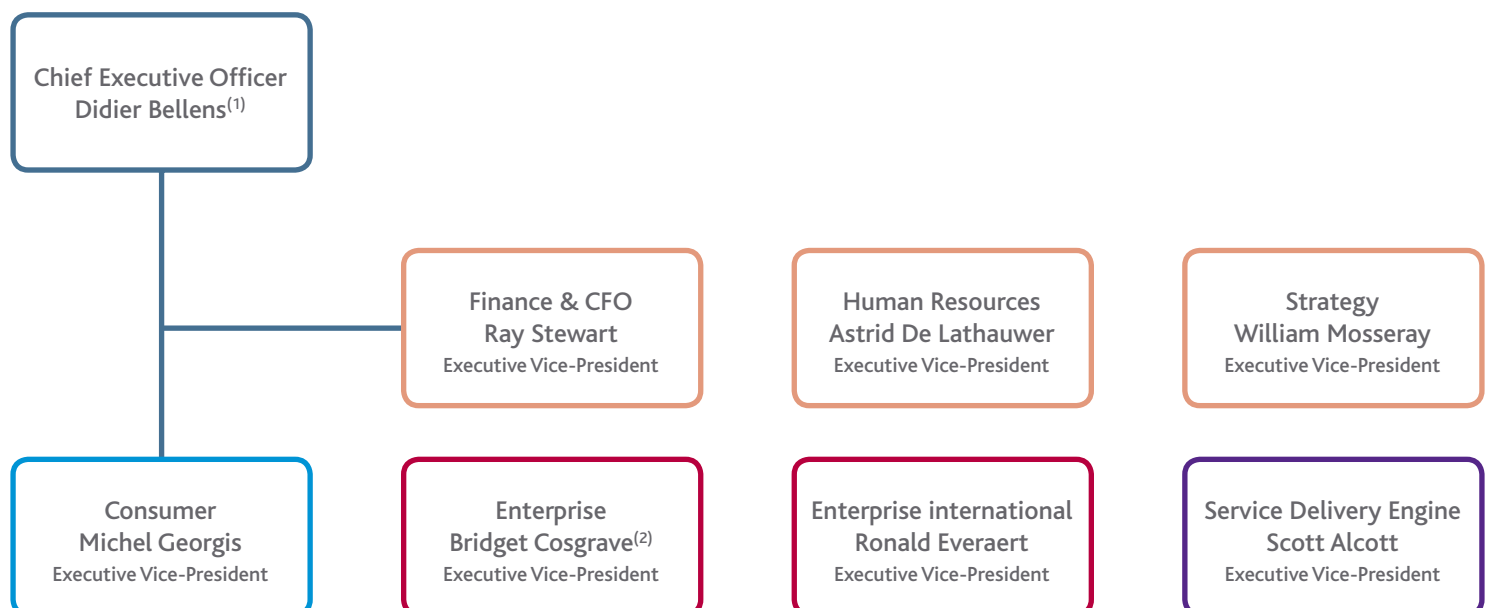
La structure juridique du Groupe reste inchangée, mais le Comité de direction de Belgacom s'est vu attribuer de nouvelles missions sur la base d'une structure plus transversale.

2007, une année de transition

Le 2 mars 2007, les premiers niveaux de cette nouvelle structure, qui sera opérationnelle dès le 1^{er} juin 2006, ont été communiqués à l'ensemble du personnel.

En ce qui concerne les segments commerciaux (Consumer et Enterprise) et le département IT et réseaux (Service Delivery Engine), la structure sera organisée de manière matricielle, la nouvelle approche se superposant à la structure actuelle composée des trois Business Units (FLS, MCS et ICS). Par contre, dans les départements de staff et de support, l'ensemble des fonctions seront progressivement intégrées afin de maximiser l'efficacité.

Plus de détails dans le chapitre Corporate Governance.



(1) Les fonctions staff&support comme la Communication, Legal, Public Affairs, Corporate Relations, CSR dépendent directement du CEO.
(2) Bridget Cosgrave est également Présidente du Conseil d'Administration de Belgacom ICS.

Les marques du Groupe





100%

Belgacom acquiert
les 25% de Proximus
détenus par Vodafone.



Proximus lance Family
Calls, une nouvelle offre
simple pour toute la
famille.

Belgacom TV dépasse
les objectifs fixés
pour 2006:
139.665 clients.

faits marquants 2006

Janvier

- Belgacom et Telindus annoncent que l'offre publique d'achat sur l'ensemble des actions et warrants en circulation de Telindus s'est clôturée avec succès le 6 janvier 2006. 90,86% des actions de Telindus ont été apportées à l'offre.
- Belgacom Skynet acquiert Extenseo, le leader belge du marché du Search Engine Marketing. Skynet devient ainsi le principal acteur des Search Engine Solutions sur le marché belge.
- Belgacom et Skynet renforcent leur offre de musique en ligne en coopération avec iTunes Music Store.
- Proximus lance un nouveau système de paiement par GSM: Proximus M-Pay.

Février

- MTN Group signe avec Belgacom International Carrier Services un contrat de sous-traitance par lequel il confie son trafic international vocal et de données.
- Belgacom présente des résultats annuels correspondant aux attentes du marché avec des revenus en croissance de 2,8%.
- Belgacom TV continue d'élargir son offre en proposant à ses clients des bouquets thématiques et du contenu à la demande.

Mars

- Telindus signe un important contrat avec la ville de Sofia pour l'équipement d'un système de surveillance de son métro.

Avril

- Proximus simplifie les tarifs des cartes prépayées et propose désormais un seul tarif vers tous les réseaux fixes et mobiles et 20% de crédit d'appel supplémentaire à vie.
- Belgacom TV franchit la barre des 50.000 abonnés.

Mai

- Le Groupe Belgacom présente des premiers résultats trimestriels convaincants.
- Dans un souci de respect de l'environnement, Belgacom incite ses clients à passer à la facture électronique.

100.000^e

blog enregistré chez Skynet



faits marquants début 2007

Janvier – Belgacom et Proximus unissent leurs forces et permettent désormais à leurs clients de surfer sans fil dans plus de 1.000 hotspots des deux réseaux, quel que soit leur mode de connexion.

Février – Belgacom lance l'offre tarifaire Happy Time International qui permet aux clients de téléphoner gratuitement vers une destination internationale de leur choix.

Février – Sybase 365 et Belgacom International Carrier Services rapprochent leurs communautés internationales de sms. Cette initiative permet l'échange de messages entre plus de 2 milliards d'abonnés pour près de 400 opérateurs mobiles dans le monde entier.

Février – Belgacom vend sa participation restante dans Mobistar pour un montant total de 147.812.795 EUR.

Mars – Belgacom a tenu ses promesses en 2006 et voit son revenu augmenter de 7,1%.

Juin

- Belgacom TV célèbre sa première année d'existence et voit son nombre d'abonnés dépasser ses prévisions: 73.653 clients.
- Proximus devient le premier opérateur à lancer l'Internet mobile ultra-rapide en renforçant son réseau 3G par la nouvelle technologie HSDPA.
- Telindus et Belgacom étendent leur portefeuille ICT sous la nouvelle marque Telindus/Belgacom ICT.

Juillet

- Telindus acquiert InfraSystems Solutions et s'étend en Europe du Nord.

Août

- Deux ans après le lancement du service gratuit de blogs de Skynet, le cap du 100.000^e blog est franchi.
- Les résultats semestriels du Groupe Belgacom sont conformes aux attentes.
- Le Conseil d'Administration de Belgacom décide de verser un dividende intérimaire de 100 millions EUR et de procéder à un rachat d'actions pour un montant maximum de 200 millions EUR.
- Belgacom vend sa participation de 5,8% dans Neuf Cegetel à SFR.
- Belgacom acquiert les 25% de Proximus détenus par Vodafone.

Septembre

- OneAccess, société française, acquiert la division Telindus Access Products.
- Belgacom TV dépasse d'ores et déjà les objectifs fixés pour 2006: 102.971 clients.
- Proximus fait l'acquisition d'Euremis, le principal fournisseur belge de solutions mobiles pour forces de vente.

Octobre

- Belgacom clôture un rachat d'actions pour un montant total de 200 millions EUR.

Novembre

- Omantel et Belgacom International Carrier Services (ICS) signent un protocole d'accord en vue du développement de leurs services internationaux de carrier au Moyen-Orient.
- Belgacom lance avec succès une émission obligataire inaugurale (1,8 milliard EUR).
- Pour le troisième trimestre, le Groupe Belgacom présente de bons résultats et décide de revoir ses prévisions à la hausse.
- Proximus lance Family Calls, une nouvelle offre simple pour toute la famille.

Décembre

- Eric Brant succède à Bart Becks à la tête de Belgacom Skynet.
- Conformément à la décision du Conseil d'Administration d'août, Belgacom procède au paiement d'un dividende intérimaire de 0,29 EUR.
- Belgacom renouvelle son Conseil d'Administration qui passe de 18 à 16 membres.
- Le Groupe dévoile une nouvelle organisation interne. Celle-ci est orientée autour de quatre piliers: deux entités orientées clients pour approcher les segments de marché spécifiques privé et professionnel, une unité réseau et IT et une unité intégrant les fonctions de support.



le mot du Président

L'année passée, dans ce même rapport annuel, notre promesse était d'offrir le futur... dès maintenant («the future... now»). Promesse tenue, comme vous pouvez le lire dans ce rapport annuel 2006! Belgacom a fait de nouveaux progrès dans son offre de produits et services à l'ensemble du marché belge. En 2006, notre Groupe s'est transformé sous l'action combinée de deux moteurs: la convergence et la volonté de mieux répondre aux besoins de nos clients. Tous, au sein du Groupe nous pouvons être fiers de cette année 2006 au cours de laquelle nous avons traduit ces tendances avec succès, en montrant notre énergie et notre volonté d'entreprendre dans un marché où la concurrence continue à faire rage.

Défis et opportunités

Comme à l'accoutumée, le rapport annuel constitue l'occasion idéale pour dresser un état des lieux des principaux faits qui se sont déroulés durant les douze derniers mois.

Au début de l'année, Belgacom et Telindus étaient parvenues à un accord de partenariat. Le premier défi pour 2006 a consisté à mettre en place une véritable collaboration entre les deux entreprises. Au terme d'un exercice d'alignement exemplaire, notre groupe offre, sous la toute nouvelle marque Telindus-Belgacom ICT, des solutions complètes et intégrées à ses principaux clients. Ce résultat, atteint grâce à une confiance mutuelle, nous donne aujourd'hui un atout supplémentaire dans le monde ICT.

Le succès de Belgacom TV

Autre défi de taille, le développement de la télévision digitale. Un objectif atteint puisque Belgacom TV est devenue en quelques mois un acteur incontournable du paysage télévisuel belge. Elle nous a en outre permis de dépasser les objectifs que nous nous étions fixés en termes de nombre d'abonnés. Ce succès prouve que le Groupe avait une vision correcte de l'évolution du marché et de la technologie et que nous avons fait des choix stratégiques gagnants.



En 2006, notre Groupe s'est transformé sous l'action combinée de deux moteurs: la convergence et la volonté de mieux répondre aux besoins de nos clients. Tous, au sein du Groupe nous pouvons être fiers de cette année 2006.

L'opportunité, elle, s'est présentée sous la forme du rachat de la participation de 25% encore détenue par Vodafone dans notre filiale mobile Proximus. Cette opération rondement menée nous a permis de faire un pas en avant en direction de la convergence.

Grâce à l'implication de tous

Tous ces succès engrangés en cours d'année, le Groupe les doit essentiellement à ses équipes, celles de Belgacom, de Proximus, de Telindus, de Win, de Skynet, de Belgacom ICS et des autres entités du Groupe. Je suis bien conscient que relever les défis et saisir les opportunités représente un effort et une attention de tous les jours. Car, dans les domaines d'activités qui sont les nôtres, la concurrence fait rage et n'accorde jamais de répit. Avoir le meilleur produit et offrir le meilleur prix, être le plus rapide, comprendre les besoins des clients, y répondre de manière adéquate et accorder à chaque client le service qu'il est en droit d'attendre, fait toute la différence.

Je tiens à souligner l'importance de chacun de nos employés dans les succès de l'entreprise: ne dit-on pas que la solidité d'une chaîne est celle du plus faible de ses maillons. Si les résultats du Groupe sont bons en 2006, c'est grâce au travail et à l'implication de tous, à tous les niveaux.

Des partenaires sociaux professionnels

Gérer un groupe comme Belgacom nécessite un engagement collectif chaque jour renouvelé. Flexibilité, dialogue et compréhension mutuelle sont quelques-unes des qualités indispensables à la bonne gestion de l'entreprise. C'est pourquoi, je tiens également à souligner l'apport de nos partenaires sociaux: en 2006, ils ont fait preuve, au quotidien, d'un esprit constructif et d'un grand professionnalisme, ce qui a largement contribué à la paix sociale.

Je tiens également à remercier l'ensemble du Conseil d'Administration pour son engagement et la justesse de ses décisions stratégiques. Je tiens aussi à féliciter le management du Groupe Belgacom d'avoir œuvré de manière incessante et déterminée pour faire de Belgacom un véritable modèle dans le monde européen des télécoms.

Pour conclure, je tiens à ajouter que lors de sa dernière réunion en 2006, le Conseil d'Administration a entériné la décision du management de poursuivre la transformation du Groupe Belgacom en un opérateur intégré. Cette approche convergente et orientée clients reposera sur quatre piliers: deux entités orientées clients pour approcher les segments de marché spécifiques, une unité réseau et IT et une unité intégrant les fonctions de support. En 2007, le Comité de direction de Belgacom aura pour mission principale d'implémenter cette transformation et, surtout, d'en faire bénéficier nos clients, nos partenaires, nos employés et nos actionnaires.

Theo Dilissen
Président du Conseil d'Administration



«Par rapport à l'ensemble du secteur, Belgacom réalise d'excellentes performances. Grâce à nos équipes enthousiastes et talentueuses, nous n'avons jamais été aussi bien positionnés. Nous sommes prêts à répondre aux défis du futur.»

Didier Bellens - Administrateur Délégué

interview de l'Administrateur Délégué

Quels sont les moments clés pour Belgacom en 2006?

L'an dernier, Belgacom n'a fait que renforcer sa position. L'acquisition de Telindus et le rachat des 25% de Vodafone dans Proximus ont fait de nous, indéniablement, l'acteur de référence du marché belge.

Une fois de plus, 2006 a été une excellente année pour le Groupe. Nos résultats opérationnels se sont révélés meilleurs que prévu et nous voyons que les décisions stratégiques prises par le passé sont de véritables atouts pour le futur.

Aujourd'hui, nous avons tous les ingrédients en main pour répondre aux besoins de nos clients, qu'ils soient résidentiels ou professionnels. Et, sur le marché belge, nous sommes les seuls à pouvoir le faire.

Comment ont évolué les différentes activités de Belgacom en 2006?

Commençons par la ligne fixe, le segment le plus important du Groupe. Il est clair que Belgacom TV a été l'activité phare en 2006 et reste un bon exemple de notre capacité d'innovation. Dans un marché rendu désespérément immobile par le monopole de fait des câblo-opérateurs, nous avons réussi à réinventer la télévision. Belgacom TV a tout bonnement révolutionné le marché. En 2006, l'essor de la vidéo et de la télévision à la demande a permis à nos clients de découvrir une nouvelle façon de regarder la télévision. Notre savoir-faire a également été internationalement salué: Belgacom TV est citée en exemple comme un pionnier de la télévision interactive par ADSL.

Mais tout cela n'aurait pas été possible sans les investissements que nous n'avons pas cessé de faire dans la large bande ces dernières années. Belgacom, qui était la première société en Belgique à offrir l'ADSL à ses clients, reste un pionnier dans le marché de l'Internet à haut débit: aujourd'hui, plus de 99% des ménages belges peuvent bénéficier de ce service. En 2003, nous avons pris la décision stratégique d'investir dans le projet Broadway. Ce faisant, nous avons de toute évidence posé un choix visionnaire: nos clients nous réclament des services qui requièrent de plus en plus de bande passante. La couverture VDSL sur plus de 45% du territoire et l'extension du déploiement de la fibre optique nous permettent de répondre à une telle demande. Dès aujourd'hui, plus de 80% de la population est capable d'accéder à notre offre Belgacom TV. La large bande constitue la base du futur et Belgacom est idéalement placée pour offrir à ses clients un service de première qualité.

Les activités vocales traditionnelles demeurent sous pression, qu'il s'agisse des activités fixes ou mobiles. Nous continuons cependant à développer de nouvelles sources de revenus et à effectuer un contrôle strict des coûts. Nous avons encore lancé de nouveaux produits et



services tout en simplifiant nos procédures et nos processus industriels. Et nous avons fait tout cela en maintenant un climat social serein et en créant de la valeur pour nos actionnaires.

Si l'on considère nos activités mobiles de plus près, il est clair que nos équipes continuent à se battre avec vigueur pour maintenir la position de leader du marché. En 2006, nous avons réussi à conserver la confiance de nos clients: le taux de désengagement a encore été réduit, passant en un an de 16,6% à seulement 15,8%. Nous savons ce que veulent nos clients et comment répondre à leurs besoins. Fin 2006, nous avons réussi à attirer près de 60.000 nouveaux clients. Ces efforts d'acquisition seront accentués dans les prochaines années.

Proximus demeure l'opérateur mobile le plus innovant du marché belge. Nous sommes le seul à offrir des services 3G à nos clients, avec une couverture de plus de 80% de la population belge. Et comme les services de données prennent une importance croissante, nous conservons notre avantage sur le marché professionnel.

Notre activité de carrier international est également une réussite: en 2006, Belgacom ICS a poursuivi sa transformation d'une organisation régionale spécialisée dans un produit unique en un acteur clé, capable de relever tous les défis du marché.

Enfin, je tiens à souligner l'arrivée de Telindus, qui nous a permis d'améliorer la position de Belgacom sur le marché ICT. Désormais, nous pouvons fournir à nos clients professionnels une solution télécom efficace et globale, répondant à leurs besoins spécifiques. Les 400 plus grands clients de Belgacom disposent d'ailleurs déjà d'un point de contact unique.

Quels sont les plus grands défis auxquels le Groupe devra faire face en 2007?

Le plus grand défi qui nous attend? La variété de nos offres doit devenir le point fort de Belgacom. Pour soutenir cette offre diversifiée de solutions, nous devons constituer un véritable Groupe, toujours plus cohérent et plus proactif. Nous devons simplifier et offrir des solutions sur mesure à nos clients.

Concrètement, cela veut dire que nous devons nous réorganiser pour mieux refléter les choix stratégiques qui ont été posés en 2006. Nous travaillerons désormais dans une nouvelle structure organisée autour du client. Pour ce faire, nous aurons deux Business Units, la Consumer Business Unit et l'Enterprise Business Unit. Elles seront assistées par un Service Delivery Engine intégré et une unité centralisée de Staff & Support. Cette transformation prendra un certain temps, mais elle contribuera à optimiser les points forts du Groupe et à améliorer notre efficacité.

Parallèlement à ce projet majeur, nous devons bien évidemment continuer à nous concentrer sur nos activités quotidiennes. Sur le front de la ligne fixe, nous devons encore lancer de nouveaux produits, de nouveaux services et de nouvelles applications, tout particulièrement des solutions à large bande. Le mobile doit relever les défis d'un environnement réglementaire en pleine mutation et d'un marché toujours plus compétitif. La segmentation de la clientèle, la stratégie multimarques et le maintien de la position de numéro un demeurent les priorités pour 2007. En ce qui concerne nos activités de carrier international, nous continuons à appliquer notre stratégie de concentration sur les applications de données mobiles et à explorer les possibilités de consolidation de ce marché.

C'est avec optimisme que je regarde le futur: en 2007, j'en suis convaincu, le Groupe Belgacom prouvera une fois encore qu'il est un groupe à la pointe du progrès, flexible et innovant, capable de créer de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes! C'est pourquoi, je voudrais garder et attirer les meilleurs talents et faire de Belgacom un lieu d'épanouissement professionnel.

Un dernier message que vous souhaitez faire passer?

J'aimerais remercier toutes les parties prenantes pour leur confiance. A nos collaborateurs, nos clients, nos actionnaires, nous pouvons dire que nous avons prouvé ce dont nous étions capables en 2006. Nous le prouverons à nouveau en 2007: Belgacom avance. Notre positionnement n'a jamais été aussi bon, nous sommes une société à la pointe de la convergence et de la large bande, nous avons en main tous les atouts et nous avons la passion pour nos clients. Belgacom est prête à répondre aux défis du futur!



Sans cesse se remettre en question pour adapter sa structure à l'évolution de ses activités. Ecouter, anticiper et agir avec un esprit visionnaire pour faire converger les moyens humains et techniques autour de nos clients.



Stratégie

Exposées à des changements rapides depuis la libéralisation du marché, les sociétés de télécommunications sont à présent confrontées à une mutation importante du secteur. L'expansion du secteur télécom traditionnel vers les médias et le domaine des technologies de l'information ainsi que la hausse de la pression concurrentielle amènent le Groupe Belgacom à accélérer sa transformation en fournisseur de solutions large bande intégrées.

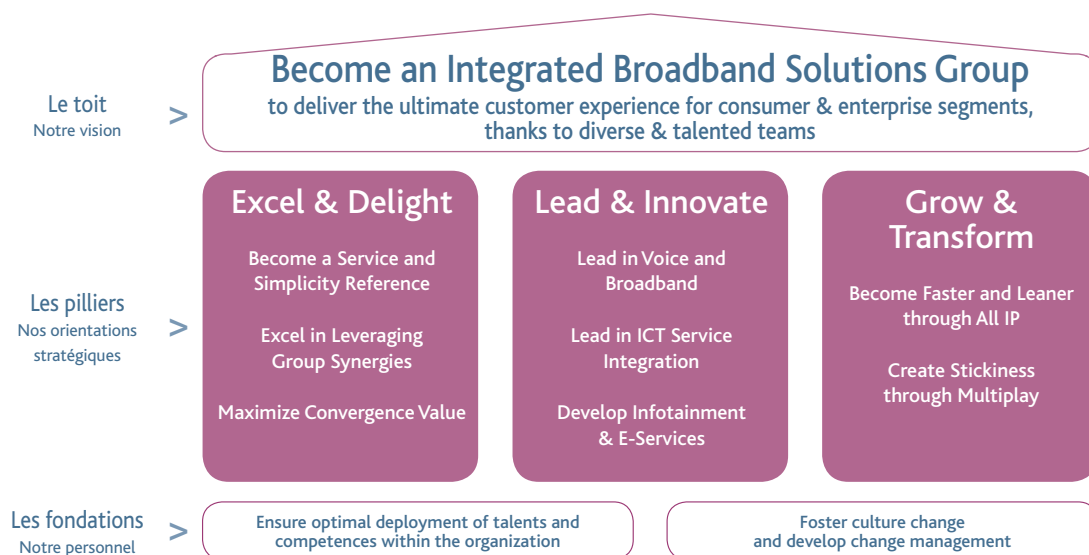
Principales réalisations en 2006

Des étapes importantes ont été franchies au cours de l'année afin de permettre cette transformation. L'acquisition de Telindus a été finalisée et une collaboration active a été mise en place afin d'ouvrir la voie de l'intégration du secteur des technologies de l'information au Groupe Belgacom. Suite au rachat de la participation minoritaire de sa branche mobile, Proximus, le Groupe Belgacom a également franchi une étape importante sur la voie de la convergence. Belgacom ICS a, pour sa part, trouvé de nouveaux moyens d'accroître le volume de trafic par le biais d'un accord de sous-traitance avec MTN Group, qui a permis à la récente coentreprise fondée entre Swisscom et l'entité carrier de Belgacom d'atteindre une autre dimension.

convergence

One focussed strategy. Broad opportunities.





Actualisation de la stratégie: un continuum en constante évolution

Devenir un Groupe qui offre à ses clients des solutions haut-débit intégrées.

En regroupant notre expertise dans la communication fixe et mobile, les technologies de l'information et les médias, nous entendons offrir à chacun de nos clients, particuliers ou professionnels, une expérience unique, fruit de la combinaison du talent de nos équipes.

Conformément aux lignes prioritaires définies l'an dernier, nous continuons à donner la priorité aux orientations suivantes:

- devenir une organisation axée vers le client;
- poursuivre la limitation et la réduction des coûts à tous les niveaux;
- explorer les synergies au sein du Groupe;
- protéger nos activités de base;
- développer le multi-play;
- lancer et monétiser des services de données et des e-services innovants;
- poursuivre une croissance internationale sélective.

Les orientations stratégiques proposées s'assortissent, il est vrai, de nuances importantes. Elles doivent notamment tenir compte des profonds changements subis par le secteur et du renforcement significatif des capacités du Groupe. Celui-ci s'est entre autres marqué par l'entrée réussie sur le marché de la télévision, le renforcement de nos compétences ICT et le rachat de la participation minoritaire de Vodafone dans Proximus.

Les nouveaux points d'attention sont les suivants:

- simplifier notre fonctionnement interne afin de pouvoir proposer des solutions plus simples à nos clients;
- travailler en tant que groupe intégré;
- poursuivre la transformation des activités et des procédures;
- jouer un rôle prépondérant dans le secteur des médias et ICT;
- maximiser la valeur de la convergence;
- se concentrer sur le développement de nouvelles activités afin de compenser l'érosion des activités de base.

Nous avons opté pour le temple comme représentation schématique afin de mieux visualiser la formulation de notre stratégie.

Mise en place d'une nouvelle organisation orientée client

Le 14 décembre 2006, nous avons communiqué notre intention de chercher à mettre en place des solutions intégrées exploitant nos marques fortes (Belgacom, Proximus). Nous souhaitons atteindre cet

objectif par le biais d'unités orientées client visant chacune un segment spécifique du marché (résidentiel et professionnel).

Dans cette optique, nous utilisons nos points forts en vue d'intégrer nos services de façon optimale. Pour ce faire, nous disposons de tous les atouts et compétences en interne, dans le domaine de la ligne fixe, de la consultance IT, de la combinaison et de la distribution de solutions médias et sans fil. Actuellement, aucune autre société en Belgique ne peut rivaliser avec cette stratégie en quatre volets basée sur des actifs en détention propre.

Cette organisation segmentée sera mise en œuvre au cours de l'année 2007. De nouvelles formes de collaboration feront leur apparition entre les anciennes équipes fixes et mobile afin de proposer à nos clients des offres encore plus attrayantes.

Soucieux de maximiser l'efficacité et les synergies, le Groupe Belgacom coordonnera la fourniture de solutions intégrées et convergées avec la division IT et réseau et les départements de support.

Les ressources humaines: les fondations de la stratégie du Groupe Belgacom

Les organisations durables reposent sur des bases solides. Notre personnel est notre atout le plus précieux dans les efforts consentis en vue de concrétiser notre vision.

Des changements s'imposent à différents niveaux:

- réorganiser les différentes activités du Groupe au sein d'une organisation axée sur le client;
- accélérer le développement de solutions convergentes;
- poursuivre sur la voie de l'excellence opérationnelle et financière.

Le changement de structure doit s'accompagner d'un changement de mentalité: le Groupe Belgacom doit se concentrer sur la gestion du changement et le changement de culture comme leviers essentiels supportant la mise en œuvre de sa stratégie.

Les changements dans les activités exigeront également d'accorder une attention particulière à l'identification et au développement de nouvelles aptitudes et compétences. La diversité constituera un thème majeur au sein du Groupe pour les années à venir.

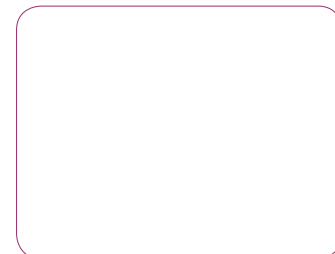
Excel et Delight

L'excellence demeure une préoccupation clé pour le Groupe. Nous devons nous efforcer d'être compétitifs au niveau des coûts. Et ce, tout en améliorant l'expérience des clients par la simplification de notre portefeuille de produits et de nos procédures internes.

Le concept «Delight» a été ajouté pour souligner l'attention accrue accordée à la rationalisation des processus d'entreprise en tant que



Nous utilisons nos points forts en vue d'intégrer nos services de façon optimale. Pour ce faire, nous disposons de tous les atouts et compétences en interne, dans le domaine de la ligne fixe, de la consultance IT, de la combinaison et de la distribution de solutions médias et sans fil.



fondations nécessaires à la construction d'une société centrée sur le client. Nos clients demandent actuellement de la simplicité (offres claires, installation simple de services, interactions transparentes, etc.). Pour ce faire, nous recherchons la meilleure manière de simplifier notre portefeuille, de redéfinir nos procédures et de mettre en place de nouvelles normes en matière de fourniture de services. Nous sommes convaincus que miser sur la simplicité nous permettra d'accroître la satisfaction de nos clients.

Lead et Innovate

L'ambition du Groupe Belgacom en tant qu'acteur offrant des solutions large bande intégrées consiste d'une part à maintenir sa position de leader dans les services de base traditionnels (voix et large bande) et d'autre part à devenir le leader sur de nouveaux marchés tels que celui des médias, de la TV et de l'ICT.

Dans le secteur télécom actuel, le leadership va de pair avec la capacité d'innover. L'innovation implique beaucoup plus que la technologie. Elle comprend de nouveaux modèles d'entreprise, de nouvelles offres commerciales et de nouveaux moyens permettant de fournir des services de manière intégrée (convergence).

Le lancement de Belgacom TV et le développement d'un écosystème complet autour de la télévision, la capacité de Proximus de créer de nouveaux flux de revenus autour des données mobiles et la progression de Telindus dans la chaîne de valeur sont les bases sur lesquelles nous entendons ancrer nos ambitions de leader.

Les activités de base de Telindus et de Belgacom sont complémentaires. Le regroupement des deux entreprises permet de combiner le meilleur de celles-ci: le leader du marché belge des télécommunications et un champion européen dans le domaine de l'ICT.

Le regroupement de nos expertises nous permet d'offrir à nos clients belges une solution convergée par le biais d'une interface unique.

L'arrivée de Telindus dans le Groupe permet à Belgacom de passer progressivement du rôle d'opérateur à celui d'intégrateur de services et à Telindus de monter dans la chaîne de valeur, en passant d'intégrateur de systèmes à partenaire de sourcing.

Grow et Transform

Afin de compenser l'érosion des revenus dans les activités de base, le Groupe Belgacom a poursuivi une croissance organique dans le secteur des médias et celui des ICT.

Les clients trouvent pratique de recevoir une seule facture ou de pouvoir disposer d'un seul point de contact pour plusieurs produits.

Nos concurrents ont lancé une série d'offres dans le but de saisir cette opportunité et de renforcer les relations avec leurs clients.

Nous disposons à présent en interne de tous les moyens nécessaires pour fournir à nos clients une gamme complète de solutions. Le Groupe Belgacom espère de cette manière encourager les clients à opter pour un nombre plus élevé de services et accroître ainsi leur fidélité.

Nous devons transformer radicalement l'organisation afin de mieux répondre aux attentes du marché. La migration vers le «tout IP» est bien plus qu'une évolution technique de notre système de fourniture de services. Elle comprend l'infrastructure, les processus et le personnel (nouvelles aptitudes et compétences requises).

Etant donné que la croissance organique pourrait ne pas totalement compenser la baisse des revenus de base, le Groupe Belgacom se doit de continuer à rechercher des opportunités sélectives afin de poursuivre la croissance de ses activités à l'étranger. Pour ce faire, le Groupe utilisera Belgacom ICS et Telindus comme principaux vecteurs de croissance.

Telindus continue actuellement d'étendre ses capacités géographiques en matière de fourniture ainsi que son portefeuille de compétences.

Après que la fusion avec l'unité carrier de Swisscom est achevée, Belgacom ICS peut à nouveau rechercher de nouvelles possibilités d'expansion. La croissance externe peut faire partie de cette évolution naturelle vu le rôle majeur que continuent à jouer les effets d'échelle.

Conclusion et perspectives d'entreprise

Nous continuerons à nous concentrer sur l'exécution de notre stratégie telle que décrite dans des orientations stratégiques définies en recherchant un juste équilibre entre l'anticipation et la réaction rapide sur un marché de plus en plus convergent.

Le Groupe Belgacom considère la convergence comme une opportunité, à condition de pouvoir servir le client avec le niveau adéquat d'engagement et les services adaptés combinant télécommunication, mobilité, données et informatique, mais aussi divertissement et sécurité.

Le Groupe Belgacom possède tous les atouts en main dans le jeu de la convergence pour offrir à ses clients des solutions répondant à leurs besoins, basées sur des capacités internes.

Le focus client est le moteur qui nous pousse sans cesse à nous adapter. Le Groupe Belgacom continuera à mettre tout en oeuvre pour segmenter et simplifier davantage son offre afin de maximiser l'impact sur le marché tout en veillant en permanence à améliorer l'efficacité à tous niveaux.



Parce que les technologies évoluent chaque jour tout comme les besoins des clients, le Groupe Belgacom veut aller plus loin et prendre les devants en leur fournissant les produits et solutions de demain.



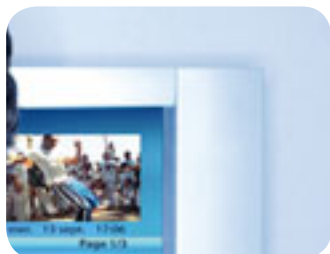
Évolution des activités

- 18 > Services de la ligne fixe
- 22 > Services de communications mobiles
- 26 > Services internationaux de carrier

change

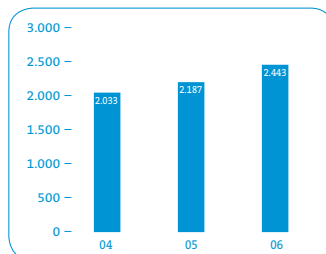
One client. Multiple play.





+8,3%
revenus Internet totaux

Marché Internet belge*



* En milliers de connexions Internet (dial-up et haut-débit, résidentiel et business).

Services de la ligne fixe (FLS)

Le marché belge

| | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------|-------|-------|
| Ménages (en milliers) | 4.402 | 4.437 | 4.476 |
| Parts de marché des ménages (en %) | | | |
| Téléphonie fixe | 74% | 72% | 72% |
| Belgacom | 67% | 64% | 61% |
| Câble et OLO | 7% | 8% | 11% |
| Pas de téléphone/mobile seulement | 26% | 28% | 28% |

| Total du marché vocal de la ligne fixe | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------|-------|-------|
| Part de marché vocal retail de FLS (valeur)* | 78,1% | 77,6% | 77,0% |
| Part de marché trafic retail de FLS (réseau propre) | 67,9% | 71,3% | 75,9% |

* Source – Gartner.

En dépit de la stabilité de l'ensemble du marché des télécoms en termes de nombre de clients utilisant une ligne fixe ou uniquement un téléphone portable, la part d'abonnés à Internet ne cesse quant à elle de croître. Les connexions à haut-débit progressent, au détriment des connexions dial-up. Les chiffres montrent que les parts de marché restent stables en ce qui concerne les lignes à haut-débit retail des principaux acteurs dans les différentes régions. En Flandre, deux acteurs principaux se partagent le marché du haut-débit: Belgacom et Telenet. En Wallonie et à Bruxelles, par contre, la concurrence est morcelée, en particulier entre les câblo-opérateurs, et ce malgré la consolidation amorcée par ces derniers. Les acteurs du marché étendent leur champ d'action à d'autres domaines. Ils sont notamment stimulés par la convergence des services télécoms et médias par le biais de la télévision numérique, des services vocaux et de données par le biais d'offres VoIP et des services fixes et mobiles.

Un consommateur attiré par des offres groupées, simples et flexibles

L'année 2006 a été marquée par l'évolution des offres proposées par les opérateurs. Ceux-ci proposent à présent des offres de services flexibles. Les opérateurs ont répondu à l'évolution des besoins des utilisateurs en proposant des solutions allant de services commercialisés séparément à des offres «quadruple play» groupées et complètes.

- Les opérateurs mobiles offrent des solutions DSL ne nécessitant pas de ligne fixe et adoptent une stratégie «cut-the-line» qui vise à la

substitution de celle-ci en faveur du mobile. Ceci est rendu possible grâce aux faibles coûts liés aux canaux de distribution via lesquels est proposée leur offre MVNO (Mobile Virtual Network Operator).

- Les câblo-opérateurs élargissent leur portefeuille de services avec des solutions mobiles, permettant ainsi de fournir des offres «quadruple play» complètes.

La bataille pour les clients se traduit par de nouvelles offres avantageuses, des largeurs de bande accrues et des promotions massives. Face à ce nouveau phénomène d'offres gratuites déferlant sur le marché, l'on assiste à une migration de la clientèle entre les câblo-opérateurs, les opérateurs télécoms, ICT et mobiles.

La télévision numérique interactive créatrice de nouvelle valeur de marché

Actuellement, la télévision offre davantage de choix et de flexibilité, le tout en qualité numérique. Les offres TV combinées (ou non) à des services interactifs et sur demande ont renforcé l'intérêt des clients. Parallèlement à leur stratégie de fidélisation des clients pour leurs accès (fixe, Internet ou mobile), les opérateurs télécoms ont créé une nouvelle valeur de marché en introduisant la télévision numérique.

L'intégration joue son rôle sur le marché professionnel

Le marché professionnel en Belgique évolue vers un modèle d'opérateur intégré, qui propose à la fois des solutions de données fixes et mobiles ou des solutions IT et télécoms. Les tendances indiquent que les opérateurs étendent leurs offres de services sur le plan géographique.

Ces derniers se concentrent de plus en plus sur les segments de marché des petites et moyennes entreprises par le biais d'offres de produits groupées et de solutions ICT personnalisées.

Un nombre croissant de clients demandent des solutions ICT intégrées et recherchent des fournisseurs capables d'offrir et d'intégrer un maximum de composantes de ces solutions. Le marché ICT est confronté à une demande croissante de sous-traitance, motivée par un impératif de rentabilité et une focalisation accrue des clients professionnels sur leurs activités de base.

FLS comble toutes les attentes

Les activités principales de la ligne fixe limitent le déclin des revenus

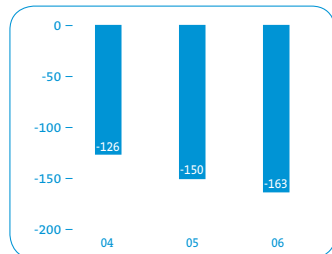
La baisse en glissement annuel des revenus découlant des activités de base⁽¹⁾ de la ligne fixe s'est limitée à 1,3%. Durant l'année 2006, au vu des

(1) Les revenus découlant des activités de base de la ligne fixe équivalent aux revenus totaux de FLS, excepté Belgacom TV, Telindus et les sociétés vendues.

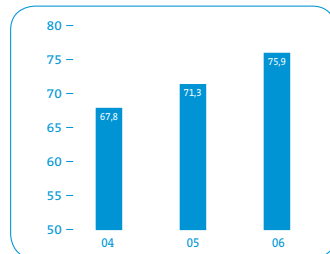
139.665

Clients de Belgacom TV fin 2006

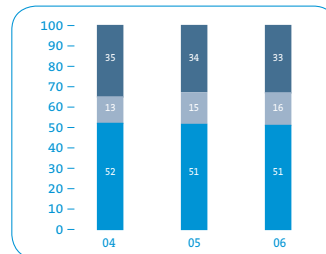
Perte de lignes d'accès vocal
(en milliers de lignes équivalentes)



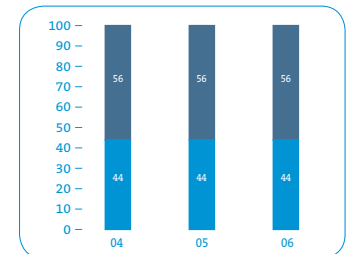
Part de marché du trafic vocal
(sur réseau propre) (en %)



Marché de la large bande en Belgique
(canaux en %)



Poids relatif des volumes Belgacom
retail comparé à Telenet en Flandre
(canaux en %)



■ Câble
■ Autres ADSL
■ ADSL Retail de Belgacom

■ Câble de Telenet
■ ADSL Retail de Belgacom

résultats supérieurs aux attentes obtenus au cours des neuf premiers mois, FLS a revu à la hausse ses prévisions en matière de revenus de -3% à -2%. Les revenus générés par le trafic vocal, qui représentent encore 48% de l'ensemble des revenus issus des activités de base, ont connu un déclin moins rapide que l'année précédente (-6,6% contre -7,3% en 2005). Ce ralentissement est partiellement dû au succès continu des offres de tarifs forfaitaires et d'appels illimités lancées mi-2005. La perte en glissement annuel de lignes d'accès vocal de FLS s'est accentuée (162.931 lignes équivalentes contre 149.888 en 2005), exerçant de ce fait un impact négatif sur les revenus issus de la voix.

L'ARPU⁽²⁾ relatif à l'accès vocal a baissé de 1,6% pour passer à 14,2 EUR, en raison des offres promotionnelles et du changement dans le mix de produits. L'ARPU relatif au trafic vocal a diminué de 4,2%, pour passer à 13 EUR, du fait essentiellement de nouveaux plans tarifaires, comme les offres d'appels gratuits pendant les heures creuses.

La part de marché de FLS sur le réseau de Belgacom a continué d'augmenter au cours de l'année 2006 (+ 4,6 pp contre + 3,5 pp en 2005) de même que les volumes de trafic national, ce qui illustre une nouvelle fois le succès des formules tarifaires de FLS.

FLS est parvenue à maintenir sa part de marché en haut-débit sur le marché retail résidentiel belge légèrement au-dessus des 50%. Même si le succès croissant des offres de type «ADSL Light» ainsi que les promotions réduisent l'ARPU relatif à l'ADSL (- 3,6%, à 31,6 EUR), les efforts soutenus en matière d'acquisition et de fidélisation de la clientèle par le biais d'offres attrayantes ont permis de maintenir un rythme de croissance des clients DSL équivalent à l'année dernière (+ 150.618 lignes contre 149.044 en 2005), entraînant une augmentation des revenus Internet totaux de 8,3%.

Sur ce marché convergent où la large bande devient le fondement même de la fidélisation du client, la bataille que se livrent les différents acteurs pour dominer le marché demeure acharnée. Les concurrents agissent à différents niveaux: tarification, offres groupées ou services Internet supplémentaires.

Fermement décidée à s'aligner sur les habitudes des clients et à rester concurrentielle, FLS continue à offrir plusieurs services exclusifs et gratuits sur le site web adsl.be par l'entremise de sa filiale Skynet. Les services comprennent une offre musicale en collaboration avec iTunes, des noms de domaine gratuits et l'impression gratuite de photos numériques, le portail dédié au football (www.11online.be) et la sauvegarde gratuite de données informatiques sur les serveurs de Belgacom.

Dans le domaine de la connectivité des services de données, la migration en cours des réseaux LAN/WAN vers les réseaux Ethernet a eu pour effet de faire baisser de 5,7% les revenus totaux issus de ces services de données. Pour compenser partiellement ce déclin des revenus, FLS a lancé:

- des solutions d'e-learning dédiées pour le secteur des soins de santé;
- des solutions de téléphonie IP ne requérant aucun investissement de la part du client;
- des solutions de sécurité;
- des solutions de centres de données.

Belgacom TV, l'histoire d'un succès

Plusieurs campagnes et offres promotionnelles ont fait grimper le nombre de clients Belgacom TV à partir d'avril 2006. Cette croissance a permis à Belgacom d'atteindre, plus tôt que prévu, l'objectif des 100.000 clients qu'elle s'était fixé. A la fin du mois de septembre, Belgacom recensait 102.971 clients Belgacom TV et à la fin de l'année, le nombre de clients s'élevait à 139.665, soit un chiffre bien supérieur aux prévisions.

Le revenu mensuel moyen par utilisateur (ARPU) de Belgacom TV s'élevait à 12,0 EUR. L'ARPU est passé de 11,9 EUR pour le premier trimestre à 12,6 EUR à la fin de l'année 2006 grâce à l'utilisation croissante de services «à la demande».

Fin 2006, la couverture de Belgacom TV atteignait 79,5% de la population, conformément à l'objectif fixé.

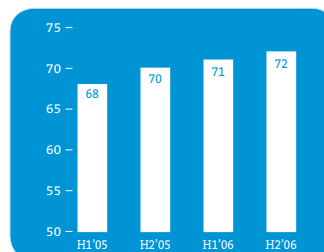
Fidèle à l'annonce faite voici un an et guidée par les exigences spécifiques des clients, Belgacom a innové et élargi son offre en 2006 afin de pouvoir répondre aux besoins d'un marché toujours plus exigeant. Un guide TV interactif, un vaste choix de chaînes dont certaines avec contenu local, une navigation aisée, un contrôle parental, des programmes et vidéos à la demande, autant d'éléments faisant désormais partie intégrante de l'offre de télévision. Sur le plan footballistique, tout a été mis en place pour rendre la saison 2006-2007 encore plus passionnante, en privilégiant deux principes essentiels: la convivialité et le rapport qualité-prix.

Afin d'augmenter le potentiel de clients, FLS a lancé Belgacom TV sur l'ADSL Light en avril 2006. Le déploiement d'une fonctionnalité «second stream» (second téléviseur) pour les clients iDTV s'est achevée au début du mois de juillet. En guise de support à l'acquisition de nouveaux clients, Belgacom a retravaillé son identité télévisuelle et a lancé une nouvelle rubrique sur son site web, entièrement dédiée à la télévision numérique et comportant des informations sur les caractéristiques du produit.

(2) Average revenue per user: revenu moyen par utilisateur.



BLiX
(Belgacom Customer Loyalty Index)



Belgacom/Telindus: une opportunité majeure pour les clients professionnels

Le marché ICT à destination des entreprises est en proie à une évolution rapide vers la convergence. De nouvelles opportunités sont ainsi créées pour les solutions ICT end-to-end et la sous-traitance. A la suite de son acquisition, Telindus est devenue la branche d'activité des services IT du Groupe. Sa mission est de répondre aux besoins des principaux clients professionnels en Belgique et à l'étranger. Ensemble, Belgacom et Telindus forment le champion belge du secteur européen des services ICT, présentant ainsi au marché un service unique alliant connectivité et technologies de l'information.

En 2006, quatre nouvelles propositions de valeur ont été lancées, conformément au nouveau logo et au nouveau style de Telindus baptisé «change it your way». Ces quatre offres uniques aident les clients à réaliser «l'entreprise en temps réel», une organisation caractérisée par des processus d'entreprise flexibles. Elles incluent une infrastructure sécurisée, la gestion des risques et la gouvernance IT, des solutions de collaboration et des applications commerciales intégrées. Le partenariat avec Telindus permet à Belgacom FLS de raffermir sa position dans la chaîne de valeur sur le marché belge. Nulle autre société en Belgique n'est en mesure d'offrir cette approche intégrée de capacités, de savoir-faire ICT et de couverture internationale.

Marché wholesale national

Belgacom est le premier fournisseur de services et de solutions de réseau aux sociétés de télécommunications, y compris les opérateurs de téléphonie fixe et mobile, les ISP et autres fournisseurs de services ainsi que les revendeurs. Dans un segment de marché en phase de consolidation, le département wholesale de Belgacom propose ses services à une centaine de clients, dont 20 sont directement interconnectés avec Belgacom.

En 2006, les revenus issus des activités wholesale ont augmenté de 15,3%, du fait essentiellement d'une hausse du volume du trafic et d'une augmentation continue de la demande en largeur de bande et en capacité. Le principal objectif 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.

L'approche orientée client porte ses fruits

Marketing basé sur une segmentation par client

Par le biais de promotions créatives et de campagnes de marketing spécifiques, FLS est parvenue à rencontrer les attentes de segments de clients existants et nouveaux. Se rapprocher du client est plus

bénéfique, crée plus de valeur et se traduit par un niveau de satisfaction de la clientèle plus élevé qu'initialement prévu.

L'attention plus grande portée aux moyens de communication et aux partenariats conclus avec des acteurs clés a permis d'augmenter le potentiel de clients. Citons, à titre d'exemple, le remaniement du site web incluant des informations pour les clients business et l'amélioration de la communication destinée à nos clients professionnels, ainsi que l'amélioration de l'information relative aux opportunités en matière de convergence des technologies voix et données.

Tous ces éléments poussent de nombreux clients à opter pour Belgacom et sa capacité à fournir des services intégrés à haute valeur ajoutée.

Canaux de vente orientés clients

Les équipes de ventes ont comme objectif principal d'atteindre le potentiel maximum du marché. Un mix optimal permanent de différents canaux de vente a permis à FLS d'atteindre une couverture complète des clients. Grâce à la combinaison d'accords exclusifs, l'optimisation de l'utilisation de canaux directs et indirects et l'ajout de valeur à des partenariats commerciaux, le réseau de canaux de vente de FLS demeure perçu comme l'une de ses principales forces.

Opérations optimisées

Grâce à une optimisation constante des opérations de Belgacom dans le domaine de l'installation, de la réparation et des activités de call center, les niveaux de services demeurent fortement appréciés par nos clients. Cet engouement se reflète également dans les résultats obtenus en termes de satisfaction et de fidélisation de la clientèle, qui dépassent de nouveau toute attente. Grâce aux améliorations des processus structurels découlant du feed-back des clients et à un intérêt permanent pour l'amélioration de la qualité, la satisfaction des clients a atteint un niveau élevé.

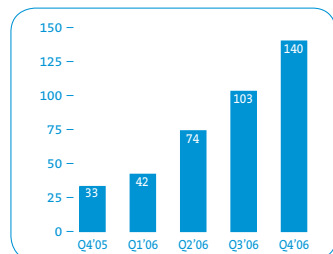
En collaboration avec un bureau d'études indépendant, Belgacom a développé le BLiX (Belgacom Loyalty Index), un indicateur mesurant l'attrait de la marque et la fidélité du client.

Technologie et innovation

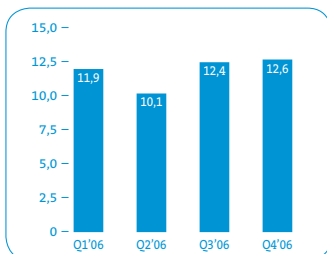
Belgacom dispose d'une infrastructure de réseau extensible, à la pointe de la technologie, avec une excellente couverture nationale, et continuera à investir dans ce réseau.

En prévision des besoins futurs de Belgacom, le projet Broadway a été lancé dans le but d'amener la fibre jusqu'à la borne de répartition et de déployer la plateforme VDSL entre la borne de répartition et le client. Le déploiement s'est déroulé comme prévu afin d'atteindre une couverture VDSL de plus de 45% à la fin de l'année 2006. Des dépenses d'investissement de 103 millions EUR ont été consacrées à cet effet. Outre les investissements dans la fibre optique et le VDSL, FLS a commencé à déployer la technologie large bande ADSL2+ durant le

Clients Belgacom TV
(en milliers)



Belgacom TV ARPU
(EUR/mois/utilisateur)



second semestre de 2005 afin d'améliorer la qualité et l'accessibilité des services de Belgacom TV pour les ménages belges. Grâce à ce déploiement combiné du VDSL et de l'ADSL2+, 79,5 % des ménages belges étaient en mesure de bénéficier de Belgacom TV à la fin de l'année 2006.

Pour passer de services large bande élémentaires à des services de communication plus sophistiqués (VoIP, visiophonie), à de nouveaux services de divertissement (iDTV, VoD) et à une personnalisation complète grâce à des réseaux et une sécurisation à domicile, FLS aura besoin d'un réseau de regroupement Ethernet évolutif afin de supporter des capacités élevées de manière flexible. FLS a donc lancé un nouveau programme en 2006 basé sur une analyse détaillée des aspects liés à la migration vers une infrastructure IP centrale.

Plutôt que de se limiter à une simple mise à jour ou extension du réseau, cette analyse étudie l'impact sur les optimisations des processus et des systèmes. Les principaux éléments moteurs de cette étude sont:

- une expérience uniforme du client au travers de l'ensemble des canaux de vente et de contact;
- la simplification du portefeuille de produits;
- une réduction sensible du délai de commercialisation des nouveaux services;
- l'optimisation du cycle de vie et de la rationalisation de projets et processus IT et de réseau afin d'assurer une disponibilité élevée et des performances stables;
- la fourniture d'un support dans le cadre de la mise en œuvre d'une architecture d'entreprise flexible.

Réglementation

Interconnexion fixe

Les tarifs d'interconnexion de Belgacom sont réglementés et fixés dans une offre de référence appelée BRIO. Dans le cadre de BRIO 2006, le régulateur belge (IBPT⁽¹⁾) a imposé à Belgacom la réduction de ses tarifs d'interconnexion d'environ 6,5% par rapport aux tarifs BRIO 2005. Dans sa décision du 11 août 2006 relative au marché de la terminaison d'appels sur le réseau fixe, l'IBPT a également soumis les opérateurs alternatifs à un dispositif de contrôle des prix consistant en un tarif de terminaison plafonné à un supplément de 15% par rapport aux tarifs de Belgacom. Actuellement, Telenet et Versatel pratiquent des tarifs nettement plus élevés. Pour ces opérateurs, l'IBPT a décidé d'appliquer un mécanisme transitoire de baisses successives échelonnées jusqu'au 1^{er} janvier 2009. L'écart maximal autorisé vis-à-vis des tarifs de Belgacom s'élèvera à 370% à partir du 1^{er} janvier 2007, à 190% à partir du 1^{er} janvier 2008 et à 15% à partir du 1^{er} janvier 2009.

(1) Institut Belge des Services Postaux et des Télécommunications.



Location de lignes wholesale (WLR)

Dans sa décision définitive du 19 juin 2006 concernant l'analyse des marchés retail de l'accès au réseau téléphonique public, l'IBPT a contraint Belgacom à revendre des abonnements téléphoniques à ses concurrents. Conformément à la demande de l'IBPT, Belgacom a soumis sa proposition d'offre de référence le 2 octobre 2006. Le régulateur a opté pour une approche «retail minus» (réduction de 11% sur le tarif standard de Belgacom). La mise en œuvre de la location de lignes wholesale, initialement prévue pour le 1^{er} avril 2007, sera différée d'au moins deux mois.

Perspectives réglementaires pour 2007

L'Union européenne planche actuellement sur une nouvelle vague de révisions concernant le cadre réglementaire. Elle entend maintenir la pression au niveau wholesale (ex. l'accès au haut-débit et le dégroupage de la boucle locale), mais propose la déréglementation au niveau retail (appels sur le réseau fixe et lignes louées). L'impact exact de cette déréglementation potentielle du marché retail à l'échelle nationale est encore incertain, les analyses de marché en la matière venant à peine d'être finalisées par l'IBPT.

Perspectives 2007

Sur ce marché en perpétuel changement, axé sur des solutions «triple play», des migrations IP, des services numériques et une convergence permanente, FLS renouvelle en permanence sa position.

Les perspectives financières pour 2007 affichent la même tendance pour nos produits et services de base qu'en 2006. A ce titre, les revenus découlant des activités de base connaîtront vraisemblablement une baisse plafonnée à 3%. Malgré le glissement en cours, au sein des activités de base, de services commutés vers des services basés sur l'IP et le DSL, FLS prendra toutes les mesures pour maintenir la marge de l'EBITDA des activités de base stable en 2007 par rapport à 2006.

Outre son activité de base, FLS va continuer à investir dans des projets porteurs de croissance à long terme et créateurs de valeur pour les actionnaires.

Les offres de Belgacom TV continueront à évoluer vers la haute définition, l'optimisation de l'utilisation de la largeur de bande, l'élargissement de la gamme de services, etc. Ces évolutions se traduiront par un meilleur impact sur les revenus et l'EBITDA de FLS.

Grâce à un regroupement d'activités, Telindus sera en mesure d'offrir un meilleur service et d'étendre son portefeuille de clients. La direction s'attend à ce que la croissance observée actuellement se poursuive dans les années à venir et que la rentabilité suive le même mouvement. Malgré un certain retard communiqué par l'IBPT, la location de lignes wholesale influencera nos activités de base au cours des prochaines années.



Proximus est depuis 2004 le seul opérateur belge à proposer des services 3G à ses clients résidentiels et professionnels.



Services de communications mobiles (MCS)

Le marché aujourd'hui

En 2006, la concurrence a continué à s'intensifier sur le marché belge, du fait des opérateurs mobiles existants, mais aussi de nouveaux fournisseurs de services mobiles et des MVNO.

Le marché a également vu l'émergence d'une nouvelle tendance: une forte conversion du «prepaid» vers le «postpaid», avec un déclin du marché «prepaid» et une progression du marché «postpaid». Ce glissement de croissance est stimulé par des offres «postpaid» très attrayantes, assorties pour les clients «postpaid» d'un niveau d'engagement historiquement bas.

Cette évolution de la conjoncture a pour effet de soumettre les prix à une énorme pression.

Proximus répond aux attentes

Sur ce marché particulièrement disputé et en pleine maturation, Proximus continue à se concentrer sur sa stratégie à long terme, défendant sa part de marché en renforçant son approche orientée clients, tout en évitant une guerre des prix. Les initiatives prises dans le courant de l'année 2006 pour défendre sa part de marché ont essentiellement commencé à porter leurs fruits au cours du quatrième trimestre de 2006.

En décembre 2006, le taux de pénétration active de la téléphonie mobile en Belgique a atteint un pourcentage estimé à 89,7% (contre 84,1% à la fin 2005), avec un nombre d'utilisateurs estimé à quelque 9,5 millions.

En 2006, Proximus a augmenté sa base de clients actifs de 58.077 unités, portant le nombre total de clients actifs à 4.311.436. Ce résultat est le fruit de l'excellent niveau d'acquisition atteint pendant le dernier trimestre de 2006. Différentes campagnes d'acquisition ainsi que le lancement de plans tarifaires segmentés, comme Pay & Go Generation ou l'extension de l'offre postpaid Smile 5, ont permis d'attirer 71.031 nouveaux clients actifs.

L'augmentation du nombre de nouveaux clients au cours du dernier trimestre ne s'est pas révélée suffisante pour empêcher la part de marché des clients actifs de Proximus de décroître. Malgré cela, avec 45,5% à la fin 2006, Proximus maintient sa position de leader sur le marché mobile belge.

Les résultats financiers sont conformes à la guidance fournie au marché. Le déclin limité des revenus à 2% s'explique par le lancement

de nouveaux plans tarifaires et par l'impact de la baisse des tarifs de terminaison mobile dès le mois de novembre. Par ailleurs, grâce à un contrôle strict des coûts par le biais du programme d'excellence opérationnelle, Proximus a conservé une marge d'EBITDA de 46,8%.

Portefeuille de clients de haute qualité

Proximus continue à détenir un portefeuille de clients de qualité supérieure, avec un taux de clients actifs sans égal sur le marché. Fin 2006, Proximus a augmenté son pourcentage de clients actifs pour le porter à 98,2%, contre 97,9% un an plus tôt.

Diverses initiatives prises en vue de conserver et de récompenser les meilleurs clients ont permis d'obtenir une nouvelle diminution en termes de taux de désabonnement, qui est maintenant de 15,8% contre 16,6% fin décembre 2005.

Le nombre de clients «postpaid» a augmenté de 206.549 unités en glissement annuel, engendrant une proportion postpaid/prepaid de 46/54 à la fin décembre 2006, contre 42/58 un an auparavant.

L'ARPU brut mixte atteignait 40,9 EUR en 2006 pour le portefeuille de clients actifs, contre 41,2 EUR en 2005. Ce résultat correspond à une moyenne de 68,4 EUR par client «postpaid» (contre 71,9 EUR en 2005) et à 19,6 EUR par client «prepaid» (contre 19,9 EUR en 2005).

L'ARPU net mixte (ARPU moins les crédits et les ristournes) s'élevait à 37,7 EUR en 2006, contre 38,7 EUR il y a un an. La diminution de l'ARPU s'explique par le succès des nouvelles offres Smile destinées aux clients «postpaid» et des nouveaux plans tarifaires Pay & Go destinés aux clients «prepaid».

Un réseau tourné vers le futur

Le réseau GSM/GPRS de Proximus couvre plus de 99% de la population belge. Les technologies de pointe utilisées, couplées à une maintenance rigoureuse, permettent d'assurer une qualité et une fiabilité hors pair.

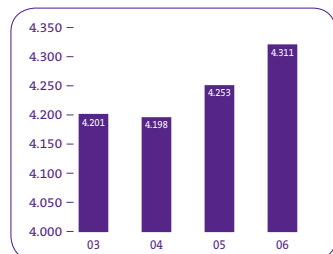
Proximus est le leader du marché belge en termes de portée mondiale et continue d'étendre sa couverture en matière de roaming pour ses clients «prepaid» et «postpaid». Les accords de roaming GPRS sont également en expansion et Proximus possède actuellement des accords de roaming 3G avec 69 opérateurs dans 42 pays.

Proximus continue à investir dans la construction d'un réseau de qualité supérieure pour ses clients et à confirmer sa position de leader en termes d'innovation.

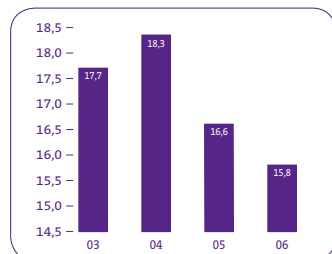
+58.077

nouveaux clients actifs en 2006

Nombre de clients actifs
(en milliers)



Pourcentage de churn



En 3 ans (2004-2006), Proximus a investi près de 200 millions EUR dans un réseau 3G à la pointe de la technique. Ceci lui confère une position de leader du marché en termes de couverture 3G, couvrant plus de 80% de la population belge. Le pourcentage de couverture du réseau 3G de Proximus est largement supérieur aux obligations légales de déploiement 3G. Fin 2006, plus de 100.000 terminaux 3G ont été détectés sur le réseau de Proximus.

Premier opérateur mobile à lancer les services 3G en Belgique en 2004, Proximus reste depuis lors le seul opérateur à proposer de tels services à ses clients résidentiels et professionnels. Les services 3G «Mobile TV» et «Music Download» proposés via le portail Vodafone live! évoluent rapidement. Le nombre de chaînes de télévision mobile a plus que doublé depuis le lancement pour atteindre un total de 31 fin 2006. Une «Vodafone Mobile Connect Card» (VMCC) pour réseau large bande 3G, utilisant la technologie HSDPA (permettant une amélioration de l'offre de services «data»), a été introduite à destination des clients résidentiels et professionnels. Plusieurs plans tarifaires sont spécifiquement proposés en fonction des besoins des clients résidentiels et professionnels.

Le service 3G haut débit offre une valeur ajoutée importante. Il permet de répondre à la demande croissante de solutions portables nécessitant un accès en temps réel aux e-mails, aux calendriers et aux contacts. En 2006, Proximus a augmenté le nombre de solutions e-mail mobiles telles «Windows Mobile e-mail» de Vodafone et a également proposé de nouveaux appareils e-mail (3G BlackBerry, PDA et Smartphones).

Des produits et services innovants

Proximus continue à élaborer une offre de qualité supérieure et innovante afin d'anticiper les besoins et les attentes de ses clients notamment en termes de mobilité et de services personnalisés. Sur le marché extrêmement disputé de la téléphonie mobile, Proximus continue à se focaliser sur la satisfaction de la clientèle et l'excellence du service fourni.

Des plans tarifaires simples pour chacun

Les tarifs de la téléphonie mobile sont en baisse. Proximus a participé à cette tendance en proposant à ses clients de nouveaux plans tarifaires, moins chers et plus simples, leur offrant un excellent rapport qualité/prix.

Après le lancement réussi en 2005 de l'offre «postpaid» «Smile», Proximus a également remodelé ses tarifs «prepaid» en 2006 (par ex.



«Pay & Go Generation»), prévoyant notamment des avantages pour les clients fidèles. En ce qui concerne le volet «postpaid», l'éventail des plans tarifaires «Smile» s'est enrichi du plan «Smile 5», qui ramène à 5 EUR par mois le niveau d'engagement du client et, de ce fait, lui facilite l'accès aux tarifs «postpaid». Les membres de ce même segment de clientèle peuvent ajouter à leur plan tarifaire de base la nouvelle option «Family call», qui leur permet de téléphoner vers leur domicile et de se téléphoner entre eux pour seulement 5 EUR par mois.

Différents nouveaux plans tarifaires ont également été introduits en 2006 à destination des clients professionnels, afin de leur proposer des tarifs adaptés à leurs besoins. «Wireless Office» permet ainsi aux collaborateurs de se téléphoner gratuitement dans le bâtiment de la société à partir de leur téléphone mobile et à destination de téléphones mobiles ou fixes. La gamme de plans de roaming destinés aux clients professionnels a également encore été élargie en 2006, avec de nouvelles offres attrayantes comme «Vodafone World Exclusive» et «Vodafone Data Roaming Bundle».

Un vaste éventail de services multimédias

Le portail Vodafone live! permet aux clients d'accéder à une large gamme de services en ligne tels que sonneries, actualités, sport, jeux, vidéos musicales, bandes-annonces de films et informations. Ce portail, dont le design a été enrichi, est mis à jour en permanence afin de proposer un contenu plus étoffé, avec par exemple des contenus sportifs. Proximus est le seul opérateur mobile à proposer les vidéos de tous les buts et des résumés des rencontres du championnat belge de football.

En 2006, Proximus a également lancé Proximus M-Pay. Il s'agit d'une nouvelle méthode, rapide et sûre, permettant d'acheter des produits numériques en ligne via le portable et l'Internet. Citons également le lancement de PlazZa, un moteur de recherche convivial pour les services mobiles Internet doublé d'un outil de marketing mobile novateur pour les entreprises.

Une mobilité accrue

Proximus multiplie les initiatives en vue d'encourager l'utilisation de services «advanced data». Les revenus des services «advanced data» représentent une part croissante de l'ensemble des revenus et leur utilisation évolue très favorablement. Fin 2006, le «data», en ce compris «l'advanced data», a représenté 19% de l'ensemble des revenus.

Plus que jamais, les clients professionnels souhaitent choisir où et quand ils travaillent. Ils doivent être connectés à Internet, à leur e-mail

Proximus entend maintenir sa position d'opérateur mobile privilégié en Belgique, tous segments de clientèle confondus.



et aux diverses applications comme les intranets et les applications professionnelles de leur société lorsqu'ils sont en déplacement. La connectivité mobile correspond également à un besoin croissant chez les clients résidentiels, qui souhaitent être connectés à leur monde en tous lieux et à tout instant. Proximus a été le premier opérateur mobile en Belgique à proposer à ses clients, sur leur mobile et via Windows Live Messenger, des services de messagerie instantanée. Ce système offre l'avantage d'une expérience unique pour le client, qu'il utilise son ordinateur personnel ou son téléphone mobile.

Proximus investit en permanence dans l'élaboration de nouveaux services novateurs, répondant aux besoins des clients et simplifiant leur vie quotidienne. Depuis septembre, les clients peuvent ainsi payer leur billet de stationnement à Anvers et Mortsels via leur facture Proximus ou, pour les clients «prepaid», via leur crédit d'appel, en utilisant le service SMS de stationnement de ces deux villes.

Première offre de partenariat pour les clients résidentiels

En novembre, Proximus a lancé Plug Mobile, sa première offre en partenariat pour clients résidentiels. Cette offre se fait en collaboration avec la chaîne de télévision RTL-TVI. Plug Mobile est une extension du portefeuille de marques existant de Proximus et s'adresse aux jeunes francophones du pays. L'introduction de Plug Mobile permet à Proximus de toucher de nouveaux groupes ou de nouvelles niches de marché et de proposer un contenu multimédia enrichi.

Acquisition d'Euremis

Proximus considère qu'il est primordial de nouer des partenariats dans le domaine ICT. Ceci afin de fournir des solutions personnalisées qui répondent aux besoins divers de ses clients et de renforcer ainsi sa présence dans le domaine en croissance du «mobile data» et de l'IT. En septembre, Proximus a racheté Euremis, le principal fournisseur belge de solutions de CRM mobiles pour les forces de vente des entreprises. Euremis renforcera considérablement les capacités de Proximus à proposer des solutions «end-to-end» à ses clients professionnels.

Aspects réglementaires

Interconnexion Mobile (MTR)

Dans son prononcé du 11 août, l'IBPT a décidé de diminuer progressivement les tarifs de terminaison mobile, tout en maintenant le niveau d'asymétrie de ces tarifs entre les différents opérateurs. Une première baisse tarifaire de 16% est entrée en vigueur le 1^{er} novembre, une

deuxième baisse d'environ 20% étant prévue pour mai 2007. En 2007, l'IBPT prendra une décision supplémentaire concernant les tarifs pour 2008, afin d'établir une symétrie entre Proximus et Mobistar en 2008 et de réduire la différence de tarif avec Base. L'objectif étant d'atteindre une symétrie peu après 2008 (à moins que des différences objectives de coût, échappant au contrôle de l'opérateur, ne justifient un certain niveau d'asymétrie). Les trois opérateurs mobiles ont fait appel au jugement de l'IBPT, qui est entré en application entretemps.

Roaming international

Le 12 juillet 2006, la Commission européenne a émis un projet de règlement sur le roaming international. Ce règlement suggère des contrôles des prix wholesale et retail qui aboutiraient à réduire de manière significative les prix du roaming pour les utilisateurs finaux. Contrairement à une directive, un règlement a un effet immédiat dans tous les Etats membres et ne nécessite aucune transposition dans les législations nationales.

Les tarifs wholesale (frais entre les opérateurs mobiles) seraient déterminés en fonction du tarif moyen des terminaisons mobiles au sein de l'Union européenne, avec, pour les tarifs retail, la fixation d'un pourcentage de surcoût maximum sur le tarif wholesale.

Le projet de règlement met en avant une régulation applicable immédiatement pour le wholesale, alors que la régulation des prix retail entrerait en vigueur six mois après. Néanmoins, un changement des modalités et/ou de l'entrée en vigueur des éléments du règlement ne peut être exclu.

Le règlement proposé introduit également un mécanisme destiné à fournir aux consommateurs une plus grande transparence au niveau des tarifs de roaming.

Le projet de règlement en est à présent au stade de la procédure d'approbation de l'Union européenne. Les changements au projet de règlement sont discutés au Conseil et au Parlement européen. Il faut s'attendre à la finalisation du règlement d'ici juillet 2007.

Accès mobile et origine des appels

Début novembre, l'IBPT a émis un projet de décision concernant la compétitivité du marché wholesale pour l'accès mobile et l'origine des appels. Le projet conclut que ce marché est concurrentiel et qu'aucun des acteurs du marché ne doit se voir imposer des contraintes réglementaires. On s'attend à une décision finale concernant ce marché pour la mi-2007.



Proximus proposera à ses clients des solutions entièrement intégrées, de nature à leur simplifier la vie quotidienne.



Perspectives réglementaires pour 2007

On s'attend à ce que l'IBPT annonce les résultats de l'analyse actualisée des tarifs de terminaison mobile et de l'analyse initiale du marché de l'accès mobile et de l'origine des appels dans le courant du 1^{er} semestre de 2007. On devrait en savoir plus, d'ici à la mi-2007, sur le règlement adopté par l'Union européenne en matière de roaming international.

La licence GSM de Belgacom Mobile, acquise en 1995, expirera en 2010 et peut être prolongée tacitement en 2008. Si l'on tient compte de la possibilité de déployer la technologie UMTS dans les fréquences GSM, les conditions initiales de la licence devraient subir certains changements en 2007. Il y a fort à parier également que de nouvelles fréquences seront attribuées pour le spectre 3,5 GHz et 10 GHz et qu'il en ira de même pour l'attribution éventuelle de bandes de fréquences plus basses destinées plus spécifiquement à la distribution numérique, comme le DVB.

Au niveau de l'Union européenne, la révision du cadre des communications électroniques devrait avoir avant tout un impact sur la gestion du spectre. Pour d'autres éléments, comme la liste des marchés soumis à une réglementation ex ante et, le cas échéant, à de nouvelles règles en matière de services médias, l'incertitude subsiste quant aux décisions qui seront prises in fine.

Perspectives 2007

L'une des priorités de Proximus pour 2007 consistera à conforter sa position de numéro un du marché. Proximus entend maintenir sa position d'opérateur mobile privilégié en Belgique, tous segments de clientèle confondus. L'accent est clairement mis, pour 2007, sur la conquête de nouveaux clients. Proximus continuera par ailleurs à travailler pour fidéliser les clients existants en leur proposant le meilleur rapport qualité-prix.

En soutien à cette approche, Proximus attache une grande importance à l'élaboration de partenariats afin de proposer des services personnalisés répondant aux différents besoins de ses clients, et étoffera dès lors en 2007 son portefeuille actuel de partenaires.

Forte de son portefeuille de produits et services, de son réseau et de son service à la clientèle, Proximus continuera à élaborer une offre de qualité supérieure au bénéfice de ses clients. Proximus souhaite atteindre cet objectif:

- via le service management c'est-à-dire en améliorant la perception de service par les clients lors de chacun de leurs contacts avec Proximus;
- en investissant davantage encore dans les services 3G et par le lancement de nouveaux produits et services ou des versions améliorées de ceux-ci;

- et enfin, en répondant à l'ensemble des besoins de ses clients en matière de communication.

Proximus continuera à investir dans sa marque.

Le rachat, par Belgacom, des 25% de participation de Vodafone dans Proximus permettra à Proximus de proposer à ses clients des solutions entièrement intégrées, de nature à leur simplifier la vie quotidienne. Proximus sera en mesure d'élaborer conjointement avec Belgacom des produits et services répondant à l'évolution du marché dans le sens de la convergence. Si l'impact sera limité en 2007, les premiers jalons seront néanmoins posés.

L'évolution des services «advanced data» aidera Proximus à sécuriser ses revenus à long terme. Aujourd'hui, la communication vocale reste la principale source de revenus, mais l'âpreté de la concurrence fait peser sur elle une forte pression, de même que les obligations réglementaires à venir. En 2007, Proximus continuera à explorer de nouvelles possibilités de revenus dans des domaines limitrophes afin de stimuler la croissance des revenus à long terme.

Confrontée à la pression croissante pesant sur ses revenus, Proximus continuera à maîtriser ses coûts via le programme d'excellence opérationnelle lancé en 2005. Proximus se propose d'accéder à cette excellence opérationnelle via une gestion optimale des coûts et la mise à profit des synergies au niveau du Groupe.

Prévisions

Proximus considère que ses initiatives futures, une concurrence toujours accrue et la pression du régulateur auront un impact sur ses revenus et sur la marge d'EBITDA.

Une concurrence féroce et des efforts accrus destinés à conserver et à conforter la position de numéro un sur le marché vont entraîner une diminution de 1 à 3% du chiffre d'affaires de Proximus.

Par ailleurs, Proximus estime que les diminutions des MTR (Mobile Termination Rate) auront un impact négatif de 77 millions EUR (4%) sur les revenus de 2007 et réduira l'EBITDA de 35 millions EUR.

Par conséquent, Proximus estime que son chiffre d'affaires total baissera de 5 à 7% et que sa marge EBITDA pourrait baisser à 45%.

Proximus se base sur l'hypothèse qu'il n'y aura pas d'impact en 2007 de la réglementation des tarifs retails en roaming.



Belgacom ICS figure parmi les leaders mondiaux dans le domaine des produits de données mobiles.



Services internationaux de carrier (ICS)

Croissance du marché et évolution de la concurrence

Belgacom ICS opère sur le marché des activités de transit international, qui se présente comme un marché de commodités, où l'accès est peu limité, et qui est caractérisé par une concurrence importante, une capacité excessive, une forte pression pour réduire les prix et une conservation difficile de la clientèle. Au cours des dernières années, la baisse des prix a été systématiquement compensée par la croissance continue des volumes qui est générée par le développement de la téléphonie mobile, en particulier au Moyen-Orient, en Afrique, dans la région Asie-Pacifique, en Chine et en Inde.

Les tendances récentes du secteur redessinent de manière irréversible le marché des télécommunications. L'adoption de technologies IP s'accompagne de modèles d'activité innovateurs bien que dérangeants, tandis que l'introduction d'offres de services convergents («triple play» et «quadruple play») a pour effet d'accroître la complexité au sein de la chaîne de valeur. Inversement, l'appréhension des clients à payer pour des offres à faible valeur ajoutée favorise l'émergence d'une nouvelle vague de banalisation des services de commodités. Dans ce contexte, opérateurs historiques et nouveaux venus sont contraints de revoir leurs objectifs stratégiques en termes de marchés ciblés et leur position stratégique dans la chaîne de valeur.

Dans le contexte actuel, les grands acteurs tirent parti d'économies d'échelle pour bénéficier d'une croissance porteuse de rentabilité, tandis que les acteurs de taille plus modeste, soumis à une pression croissante, doivent réévaluer l'opportunité à long terme de la poursuite d'activités périphériques, par exemple en redéfinissant leurs stratégies d'approvisionnement. Les récents mouvements survenus sur le marché des carriers wholesale confirment la tendance à la consolidation.

Pour assurer sa réussite sur un marché dynamique mais concurrentiel, Belgacom ICS se fonde sur une anticipation permanente des changements via une stratégie visionnaire de consolidation et d'insourcing, un investissement des capitaux dans des réseaux de nouvelle génération basés sur IP et une infrastructure de routage du trafic en temps réel ainsi que sur l'établissement de relations stratégiques dans le domaine de l'approvisionnement avec des opérateurs mobiles.



A la différence de beaucoup d'opérateurs télécoms actuels, Belgacom ICS investit en permanence dans l'expansion et l'évolution de son réseau de transport afin de répondre aux besoins de ses clients par le biais de services adaptés et améliorés.



Produits et services

Au cours des dernières années, Belgacom ICS est passée d'une organisation régionale spécialisée dans un produit unique à un acteur clé, capable de relever tous les défis du marché et pouvant se prévaloir, malgré la concurrence, de résultats positifs sur tous les plans en 2006.

La fusion des activités respectives de carrier internationaux de Belgacom et de Swisscom Fixnet au sein de Belgacom ICS fut le premier accord de consolidation en Europe, permettant à Belgacom ICS de bénéficier d'économies d'échelle et, ce faisant, de se mesurer aux grands acteurs et d'engendrer de multiples synergies, pour une valeur totale de quelque 40 millions EUR. La dernière pierre angulaire en vue d'une intégration complète a été posée durant le premier trimestre de 2007, lorsque l'ensemble du trafic suisse a été migré vers une nouvelle plateforme de commutation NGN (Next Generation Network).

En 2006, un projet révolutionnaire d'insourcing conclu avec le Groupe MTN a permis de renforcer davantage encore le leadership de Belgacom ICS sur le marché africain. Aux termes de l'accord conclu, le groupe africain d'opérateurs mobiles sous-traite à Belgacom ICS sa connectivité au niveau international. Autre jalon stratégique important, la signature d'un protocole d'accord avec Omantel permettra à Belgacom ICS de renforcer sa présence au Moyen-Orient, une région en croissance rapide.

Dans l'intervalle, Belgacom ICS développe également ses activités de données mobiles et augmente régulièrement sa base de clients mobiles, tout particulièrement dans des régions prometteuses en termes de croissance telles que le Moyen-Orient et l'Afrique. Belgacom ICS se positionne dès à présent comme l'acteur comptant le plus grand nombre d'interconnexions directes avec des opérateurs mobiles dans le monde.

Belgacom ICS figure parmi les leaders mondiaux dans le domaine des produits de données mobiles et affiche d'excellents résultats dans ce domaine. La mise en œuvre d'une nouvelle plateforme de transit SMS permettra d'assurer la croissance future. Belgacom ICS est devenu le fournisseur 3GRX mondial de référence (3GRX «3G Roaming eXchange») est le réseau mondial pour le roaming de données mobiles) et soutient les opérateurs mobiles dans le déploiement de la techno-

logie HSDPA pour leur connectivité internationale. Enfin, le roaming, la numérotation, les solutions liées aux messageries instantanées (IM) destinées aux opérateurs existants ou émergents ainsi qu'aux opérateurs de réseaux mobiles virtuels continueront à venir enrichir le portefeuille de services mobiles de Belgacom ICS.

Le lancement du produit «Voice Instant», une offre de connectivité destinée tout spécialement aux XSP⁽¹⁾, aux fournisseurs «voice over broadband» et utilisant la technologie «soft switch» de nouvelle génération, a été couronné de succès.

Enfin, le déploiement d'un nouveau réseau optique paneuropéen utilisant des équipements de toute dernière génération, permettra de réduire les coûts et d'accroître les performances du réseau de Belgacom ICS, tout en créant de nouvelles opportunités commerciales.

Technologie

Afin de permettre la consolidation du trafic de l'ex-Swisscom ICS tout en garantissant la croissance et l'innovation, l'infrastructure de commutation existante a été dotée d'une extension de capacité basée sur la nouvelle génération, tandis qu'une nouvelle plateforme «soft switch» a été déployée. Cette architecture NGN permettra à Belgacom ICS de continuer à regrouper le trafic alors qu'il évolue vers l'IP, tout en offrant au marché VoIP des services hébergés. Les technologies NGN permettront également le développement de services inter-carriers basés sur le protocole SIP⁽²⁾.

A la différence de beaucoup d'opérateurs télécoms actuels, Belgacom ICS investit en permanence dans l'expansion et l'évolution de son réseau de transport afin de répondre aux besoins de ses clients par le biais de services adaptés et améliorés. De plus, l'optimisation des deux réseaux hérités de la joint venture avec Swisscom ICS a débouché sur le déploiement, en 2006, du projet PEN4Future⁽³⁾. Belgacom ICS a déployé le premier réseau optique de nouvelle génération dans son backbone européen, gage d'une flexibilité accrue, augmentant ce faisant la qualité d'ensemble et supportant un transport efficace de tous les types de trafic à des prix concurrentiels. Le réseau PEN4Future de Belgacom ICS relie 16 nœuds de réseau dans 7 pays européens, soit la Belgique, la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Suisse et l'Italie.

(1) XSP: acronyme généralement utilisé pour désigner tout type de fournisseur de services, par ex. les ISP (fournisseurs de service Internet).

(2) SIP: Session Initiation Protocol (protocole d'initiation de session). Protocole utilisé pour l'architecture IMS.

(3) PEN4Future: nouveau backbone optique de Belgacom ICS.

Stimuler les échanges, la créativité et l'innovation. Refléter au mieux les valeurs d'une société en mouvement et en constante évolution. Le Groupe Belgacom fait de la diversité de son personnel un des principaux moteurs de sa croissance.



diversity

All different. All one.



Ressources humaines

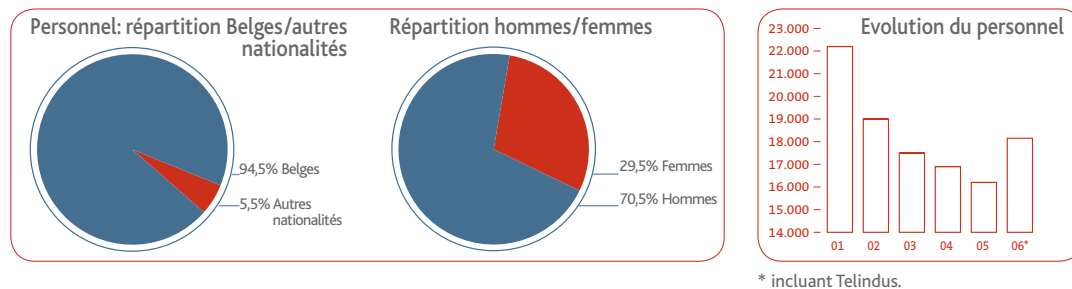
Le Groupe Belgacom évolue

Avec l'acquisition de Telindus, le Groupe Belgacom a accueilli en son sein plus de 2.500 nouveaux collaborateurs, renforcé sa position sur le marché professionnel et conforté cette dernière sur la scène internationale. Cette acquisition a constitué un jalon de la mise en œuvre de la stratégie de fourniture de services et solutions intégrant télécoms et IT.

En outre, après l'acquisition par le Groupe des 25% de participation de Vodafone dans Belgacom Mobile, tous les collaborateurs de Proximus font désormais partie intégrante du Groupe Belgacom. Voilà qui garantira une collaboration plus étroite au sein du Groupe et permettra de mieux encore anticiper les besoins des clients.

En combinant les talents, la créativité et l'expertise de tout son personnel, le Groupe Belgacom dispose de toutes les connaissances et compétences nécessaires pour réagir rapidement aux nouvelles tendances du marché, qui évoluent de plus en plus vers des solutions intégrées.





> une communication interactive

«The Tribe» marque l'avènement d'un nouveau mode de communication, ludique et interactif. «The Tribe» conte les aventures de huit personnages aux caractères très contrastés, qui se retrouvent dans des situations leur imposant de collaborer et de vivre ensemble. Chaque protagoniste a sa personnalité et son comportement propres. Le personnel du Groupe Belgacom est régulièrement invité à se prononcer (via des boutons de vote) sur la manière dont il aimerait voir l'histoire évoluer. Une réflexion et une discussion critiques avec les collègues sur les problèmes évoqués dans «The Tribe» permettent aux collaborateurs de Belgacom de trouver eux-mêmes les méthodes de travail et les approches offrant les meilleurs résultats, pour les personnages de «The Tribe», mais aussi pour l'ensemble du Groupe Belgacom.

Dans ce contexte, une étude a été lancée en vue d'examiner les opportunités que la convergence est susceptible d'offrir au Groupe Belgacom, les synergies susceptibles de s'instaurer entre les différentes filiales et les évolutions qui en résulteront en termes de service à la clientèle. Cette étude a déjà produit certains résultats concernant la nouvelle structure que le Groupe Belgacom se prépare à présenter (cf. l'avant-propos de D. Bellens). Cette étude se poursuivra en 2007.

Diversité

La diversité, au sens où l'entend le Groupe Belgacom, implique de collaborer avec des personnes qui présentent une combinaison de talents et de caractéristiques sans égale.

Son succès est entièrement tributaire de l'aptitude à comprendre et à devancer les besoins présents et à venir des clients. L'instauration d'un cadre de travail diversifié, reflétant au mieux la société, permettra de mettre davantage encore au diapason des communautés desservies par le Groupe. Il permettra en outre de stimuler la créativité et l'innovation, de rendre le leadership plus effectif encore, de susciter chez le collaborateur une expérience professionnelle plus épanouissante, d'accroître la satisfaction de la clientèle.

La mise en commun d'idées différentes constitue une source d'innovation, essentielle pour garder une longueur d'avance sur la concurrence dans un environnement dynamique.

Le but ultime de la politique de diversité consiste à repousser les limites. Pour relever avec succès les défis du futur, le Groupe Belgacom centralise la créativité, les ressources, le savoir-faire et la perception de tous les collaborateurs.

La mise en œuvre du plan d'action consacré à la diversité s'effectuera par étapes.

La phase de sensibilisation s'est traduite par l'élaboration d'un site web spécifique sur l'intranet, l'envoi de différentes communications au personnel du Groupe et la création d'un logo: «All different. All one». Bien que nous soyons tous différents, avec nos propres qualifications et des atouts uniques, nous appartenons à une seule et même société, travaillant ensemble pour le même but.

Dans la phase suivante, le Groupe lancera un programme de formation varié pour tout le personnel comprenant des groupes de travail régionaux et des efforts continus de communication en vue d'une sensibilisation accrue.

Les collaborateurs du Groupe Belgacom proviennent des horizons les plus divers et constituent un kaléidoscope de bagages et de cultures. Le Groupe respecte ces différences et les perçoit comme un atout.

Le bien-être du personnel

A l'évidence, l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle est affaire de choix personnel. Cet équilibre est le fondement de l'épanouissement du personnel. Soucieux d'aider tous les collaborateurs à réaliser cet équilibre, le Groupe Belgacom propose un large éventail de solutions. Du télétravail aux camps de vacances pour les enfants en passant par un service d'accueil des enfants pendant les mois d'été et un service de garde d'enfants malades à domicile, différents avantages dans le domaine des soins de santé ou encore divers types d'avantages en matière de bien-être social.

Un espace d'épanouissement personnel

Chaque collaborateur possède des talents et des compétences (qui lui sont propres) et dispose d'opportunités de développement égales. La Belgacom Corporate University (BCU) et la John Cordier Academy (JCA) proposent un catalogue diversifié de formations et une palette de méthodes didactiques (en classe, en e-learning, BCU@home, etc.). En 2006, 93,6% des collaborateurs ont suivi au moins une formation, avec une moyenne de 37,5 heures de formation par collaborateur.

Le programme BCU@home permet aux collaborateurs de se consacrer à domicile à leur développement personnel, via des modules de formation de cinq minutes proposés dans le cadre d'un catalogue e-learning étendu.

Afin de soutenir et de stimuler ses leaders actuels et à venir, le Groupe Belgacom ajoutera un troisième pilier à son offre de programmes de leadership disponible en 2006: House of Development 3. Après les programmes «Leadership (House 1)» et «Business acumen – finance – strategy (House 2)», l'accent sera mis, cette fois, sur l'innovation, l'un des défis majeurs du secteur de l'ICT. Ce programme a été élaboré et est exploité en étroite collaboration avec la haute direction et deux écoles de commerce parmi les plus prestigieuses en Belgique: la Vlerick Leuven Gent Management School et la Solvay Business School.

Le coaching, un maillon essentiel dans un environnement changeant

Le Groupe Belgacom croit que la survie des sociétés est tributaire de leur capacité à s'adapter à un environnement changeant et que le coaching joue à cet égard un rôle essentiel. Le Groupe soutient la recherche universitaire de pointe dans la mise en valeur de l'importance et des effets du coaching sur les entreprises durables. Au-delà des vertus du coaching dans un environnement de travail, le Groupe entend



- 28 cours
- 350 participants
- 2 cours/personne (en moyenne)
- 720 inscriptions
- 1.000 collaborateurs en liste d'attente



également assumer son rôle dans la société en étendant son support à la recherche dans le monde du sport. Nous voyons dans le sport un ingrédient essentiel du développement des jeunes, et le coach en constitue une composante primordiale.

La Chaire Belgacom «Building organisations that last» de la Vlerick Leuven Gent Management School continuera à promouvoir la recherche et l'enseignement consacrés à l'émergence de relations de travail durables et du travail d'équipe. Ces valeurs se révèlent, à l'expérience, porteuses d'une contribution décisive à la satisfaction des besoins humains de base et à la qualité des résultats obtenus.

Un espace de réflexion

Pour préserver la croissance du Groupe Belgacom et sa position de leader dans le marché des télécoms, le Groupe se doit de relever les défis et de prendre les devants pour s'adapter au mieux aux tendances et évolutions escomptées. La seule manière de réaliser cet objectif ambitieux consiste à offrir aux collaborateurs l'espace de réflexion voulu pour échauffer des idées. Après tout, les idées sont le moteur qui fait tourner le monde: une vérité plus prégnante encore dans un secteur comme celui des télécoms.

La rencontre des idées fortes constitue souvent un ferment d'innovation. En tant qu'employeur, l'objectif du Groupe consiste donc à créer un espace de réflexion nécessaire.

Chez Proximus, le lancement de la campagne «Room for ideas» a constitué une déclaration d'intention pour tous les collaborateurs. C'était une invitation à faire preuve de créativité, à rallier autrui à ses idées et à mettre ces dernières en pratique.

Nos collaborateurs peuvent également donner libre cours à leur talent créateur en dehors des heures de bureau, grâce à l'initiative The Pulse, désignant des ateliers récréatifs gratuits stimulant leur créativité et

leur esprit d'équipe. The Pulse, une initiative lancée par un groupe de collaborateurs enthousiastes, propose un éventail impressionnant de cours et d'ateliers, de la photographie et de la réalisation de vidéos à la peinture en passant par l'art dramatique et même la danse disco.

Les cours et les ateliers sont organisés au sein du Belgacom Creativity Center, où les collaborateurs peuvent utiliser gratuitement un studio de photographie et de vidéo professionnel ainsi qu'un studio de musique.

Satisfaction du personnel

La motivation et la passion des collaborateurs jouent un rôle prépondérant dans le succès du Groupe Belgacom. La satisfaction des collaborateurs continue donc à retenir toute notre attention. En 2006, une enquête uniforme couvrant les employés de l'ensemble du Groupe a été organisée pour la première fois. Nous sommes ainsi en mesure de prendre des initiatives lorsque le besoin s'en fait sentir.

84% des collaborateurs sont heureux de travailler pour leur société au sein du Groupe Belgacom.

Le Groupe Belgacom offre une enveloppe globale de rémunération très étendue. Pour rendre les rémunérations plus transparentes et plus claires, Belgacom a lancé le programme «Your Reward», une application offrant au personnel une synthèse personnalisée et synoptique de l'ensemble de leur rémunération.

Les tâches liées à l'administration des salaires ont été reprises en interne pour améliorer la qualité et diminuer les coûts. De plus, Belgacom a introduit la fiche de paie électronique. Pour garantir l'absolue confidentialité des données, Belgacom a fait appel à l'expertise de Certipost, une filiale du Groupe spécialisée dans les signatures électroniques. La fiche de paie est devenue plus claire et d'une lecture plus aisée, avec en outre à la clé, ce qui ne gâche rien, une économie de papier!



Mesures prises en vue de susciter une sensibilisation accrue et un cadre de travail diversifié:

- Enquête parmi les collaborateurs sur le thème de la diversité
- Politique de diversité et d'égalité des chances
- Politique et procédures antidiscriminatoires
- Site consacré à la diversité sur l'intranet
- Plusieurs communications au personnel mettant l'accent sur les différents avantages de la diversité
- Remise à tous les collaborateurs d'un bloc-notes contenant un calendrier de la diversité 2007
- Création d'un tableau de bord de la diversité

Initiatives prévues en 2007

- Lancement d'un programme de formation pour tout le personnel
- Lancement d'une plateforme permettant de recueillir l'avis des collaborateurs
- Établissement de pratiques de recrutement non discriminatoire favorisant la diversité
- Lancement d'une initiative de réseau féminin
- Efforts continus de communication en vue d'une sensibilisation accrue



Prendre conscience de son environnement, rester attentif aux attentes de toutes les parties prenantes, agir pour le bien commun, tels sont quelques-uns des engagements pris par le Groupe Belgacom au nom de sa responsabilité sociétale.



Responsabilité sociétale d'entreprise

L'engagement sociétal est une tradition bien ancrée au sein du Groupe Belgacom.

En effet, comme nous l'avons démontré dans notre récent inventaire, les hommes et les femmes qui font notre Groupe ont depuis longtemps intégrés les notions de responsabilité et de citoyenneté dans leur travail quotidien, sans que celles-ci ne soient formalisées. Depuis 2006, le Groupe entend aller plus loin en intégrant progressivement les principes de la responsabilité sociétale d'entreprise au cœur même de ses activités.

En matière de responsabilité sociétale, le Groupe Belgacom rejoint la définition telle que donnée par la Commission européenne dans son Livre vert: «*l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes*». Le Groupe utilise plus volontiers le terme de *Responsabilité sociétale des entreprises*, plutôt que Responsabilité sociale des entreprises qui serait la traduction plus littérale du concept anglais de «*corporate social responsibility*», car nous voulons refléter la dimension environnementale de notre démarche.

commitment

One deep commitment. Living action.





Inscrire le Groupe dans l'action concrète

Dans son précédent rapport annuel, le Groupe Belgacom s'était déjà engagé à mettre en place une série d'initiatives concrètes destinées à mieux coordonner les actions de responsabilité sociétale existantes au sein du Groupe. Un an plus tard, ces engagements ont été remplis.

Ainsi, au début de l'année 2006 le Groupe Belgacom a créé la fonction de Group CSR Director. Cette nouvelle responsabilité, qui rapporte directement à l'administrateur délégué, a pour mission, avec l'appui du comité de direction, de développer au sein du Groupe le concept de la responsabilité sociétale et de coordonner toutes les initiatives existantes ou futures en la matière.

L'année 2006 a également permis de dresser un premier état des lieux. Cet exercice a fait l'objet d'un inventaire publié au cours du second semestre 2006. Celui-ci est disponible sur le site web www.belgacom.be/group.

Il est clair que la publication de cet inventaire n'est pas une fin en soi. Ce n'est qu'un début. Son objectif premier consiste à donner un signal: le Groupe Belgacom dans son ensemble est conscient des attentes des différentes parties prenantes («stakeholders») en matière de responsabilité sociétale. Enfin, afin d'impliquer davantage encore l'ensemble de ses collaborateurs, le Groupe Belgacom a organisé des formations à distance («e-learning») en responsabilité sociétale d'entreprise via la Belgacom Corporate University.

Un engagement au quotidien...

Le Groupe Belgacom est pleinement conscient de l'aspect sociétal des télécommunications. Il souhaite dès lors ouvrir à un maximum de personnes et d'organisations l'accès au monde des communications, de l'information et des divertissements et de contribuer au mieux à la qualité de la vie.

...vis-à-vis des clients

Dans ce cadre, le Groupe Belgacom a développé toute une série de solutions destinées à faciliter le quotidien de ses clients. Parmi de nombreux exemples, on peut citer les solutions de télétravail ou de téléconférence. Les premières permettent aux travailleurs de mieux combiner vie professionnelle et vie familiale. Elles se posent en solution alternative aux questions de mobilité et de congestion de nos villes. Les secondes, quant à elles, permettent d'éviter de nombreux déplacements et offrent un gain de temps et des économies d'énergie évidents.

Du côté des produits et services, l'engagement sociétal se caractérise entre autres par le développement de projets dans le domaine de la santé. Destiné aux seniors, le projet «Medical Care Continuity» a, par

exemple, pour objectif de développer des services de soins de santé à domicile via une ligne à haut débit.

En matière de prix, et quel que soit le type de produit, le Groupe Belgacom s'efforce toujours d'offrir à ses clients un rapport qualité/prix le plus juste. Ainsi différentes formules ADSL, adaptées à tous les types de budget, sont proposées à nos clients. En matière de téléphonie fixe, Belgacom a développé les formules tarifaires «Happy Time» et «Happy Time International» qui permettent aux clients de téléphoner gratuitement partout en Belgique et vers certaines destinations européennes le soir et le week-end. Proximus n'est pas en reste puisqu'elle a lancé les offres «Smile», des forfaits simples et transparents destinés aux clients résidentiels.

Les programmes «tariff check-up» permettent quant à eux à chaque client – fixe ou mobile – de connaître la formule tarifaire la plus optimale par rapport à sa situation actuelle.

Ajoutons enfin que le Groupe Belgacom contribue de manière décisive à la réduction des inégalités en matière d'accès aux outils de communication en permettant à des personnes socialement défavorisées de bénéficier de services de télécommunications à moindre coût via le service universel, et ce en fixe ou en mobile.

Enfin dans le domaine de l'accès à Internet et des communications électroniques, Le Groupe veut permettre à tous ses clients d'utiliser les applications multimedia en toute sécurité. Ainsi Belgacom équipe-t-elle gratuitement les boîtes aux lettres électroniques de solutions anti-virus et anti-spam.

...dans nos relations avec nos fournisseurs

Depuis toujours, le Groupe Belgacom attache une importance particulière à la qualité de ses fournisseurs et notamment à leur niveau d'engagement en matière de standards sociaux, environnementaux et de développement durable.

Le Groupe Belgacom exige de ses fournisseurs qu'ils disposent tous de certifications garantissant le respect des normes de sécurité.

De son côté, Proximus applique depuis de nombreuses années le Code Ethique des Achats (Code of Ethical Purchasing) développé par le Groupe Vodafone. Ce dernier a été établi en accord avec les fournisseurs et certaines organisations non-gouvernementales internationales. En se conformant à ce Code, les fournisseurs de Proximus s'engagent à respecter des standards sociaux et environnementaux, notamment dans les domaines relatifs au travail des enfants, à la santé, à la sécurité, à la discrimination, etc.

Enfin, les «politiques» du Groupe Belgacom en matière d'achats sont comparées à celles qui sont appliquées par les autres opérateurs



International Polar Foundation

En soutenant depuis trois ans l'International Polar Foundation, Belgacom participe aux efforts de sauvegarde de la planète entrepris par l'explorateur Alain Hubert. Outre, la contribution financière à cette institution qui entend sensibiliser le grand public à la recherche polaire et aux conséquences du réchauffement climatique, Belgacom s'est également investi dans un programme de facturation électronique permettant de réduire fortement la consommation de papier. Fin 2006, 200.000 clients avaient opté pour cette solution.



européens de télécommunication, ainsi qu'à une série de standards internationaux.

...pour protéger l'environnement

Depuis de nombreuses années, le Groupe Belgacom a relevé le défi d'intégrer au mieux son activité dans son environnement naturel. Pour ne citer qu'un exemple, Proximus veille systématiquement à une intégration la plus harmonieuse possible de ses stations de base dans le paysage.

En matière de réduction de consommation d'énergie, le Groupe Belgacom a répondu, en 2005, à une initiative du gouvernement fédéral et a pris l'engagement de réduire sa consommation d'énergie dans ses bâtiments administratifs et de réduire son parc de véhicules de 7,5% d'ici à 2012. Ainsi grâce à l'utilisation de systèmes de gestion des installations à distance, les déplacements ont été réduits. Le nombre de véhicules est quant à lui passé de 7.444 en 2005 à 7.074 en 2006.

Dans le domaine de la mobilité, le Groupe encourage depuis des années son personnel à privilégier les transports en commun. Le choix de l'emplacement des sièges principaux, en centre ville et à proximité de moyens de transport en commun diversifiés, n'est en effet pas laissé au hasard.

Un des volets importants de la politique de mobilité consiste en outre à réduire le nombre de déplacements en encourageant les formules de «Telesite working». Cette formule permet aux employés d'utiliser des bureaux satellites situés plus près de leur domicile.

Le Groupe Belgacom attache également une importance particulière à la gestion de ses déchets. Ainsi, à l'image de la Belgique en général, Belgacom est à la pointe en matière de recyclage en participant notamment aux initiatives Recupel et Bebat. De même, les efforts de promotion en vue de favoriser l'utilisation des moyens de recharge électroniques (tels que Bancontact, ou encore via Internet) pour les cartes Pay & Go ont également eu un impact positif sur la diminution du tonnage d'emballages ménagers consommés.

Enfin, le Groupe a mis au point depuis plusieurs années une série de mesures destinées à réduire la consommation de papier. Cette initiative n'est pas uniquement orientée en interne. Les clients y sont également associés. Depuis 2004, Belgacom a lancé un programme de facturation électronique («online billing»). Des campagnes de sensibilisation ont

été menées auprès des clients, afin de les sensibiliser aux opportunités offertes par ce nouveau mode de facturation et à son impact positif sur l'environnement. Fin 2006, pas moins de 200.000 clients résidentiels de Belgacom avaient opté pour la facture électronique.

...à l'égard de nos collaborateurs

Le Groupe Belgacom évolue dans un secteur d'activités soumis, depuis de nombreuses années à une forte concurrence. Des collaborateurs compétents, motivés et orientés vers les résultats constituent un des fondements indispensables au maintien de la position de leader du Groupe Belgacom dans un tel environnement.

C'est pourquoi le Groupe attache une importance particulière au principe de diversité, facteur essentiel pour construire une entreprise durable. Dans cette optique, le Groupe Belgacom a adopté, en 2005, une charte de diversité dans laquelle il s'engage à respecter et à promouvoir l'application du principe de non-discrimination sous toutes ses formes, en favorisant notamment une composition du personnel qui reflète mieux la diversité de la société belge. Le chapitre de ce rapport annuel consacré aux ressources humaines traite plus en profondeur du concept de diversité au sein du Groupe Belgacom.

Un projet pour le futur

2006 peut être vue comme une année de transition. Elle aura permis à la fois de dresser un premier inventaire de l'ensemble des actions RSE menées au sein du Groupe et de préparer une stratégie pour le futur.

En 2007, la première étape majeure de cette stratégie consistera à réaliser un audit interne qui visera à répertorier les différents indicateurs de mesure utilisés dans le Groupe Belgacom.

Dans un second temps, le Groupe publiera un rapport RSE avant la fin de l'année 2007. Celui-ci sera préparé conformément aux lignes directrices de la GRI («Global Reporting Initiative»). La GRI a pour mission de développer des directives applicables globalement pour rendre compte des performances économique, environnementale, et sociale des entreprises. En association avec le programme d'environnement des Nations Unies (PNU), le GRI incorpore la participation active des sociétés, des ONG, des organismes de comptabilité, des associations d'hommes d'affaires, et d'autres parties prenantes du monde entier.

Parce que la transparence fait partie de nos valeurs fondamentales, le Groupe Belgacom souhaite être un pionnier en matière de respect des dispositions légales et veille à appliquer les meilleures pratiques en matière de gouvernance d'entreprise.





transparency

One clear organization. Effective decision.

Corporate Governance

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, en assurant une plus grande transparence. Il s'agit d'un système de contrôles et d'alignements entre les actionnaires, le Conseil d'Administration et la direction. Belgacom s'engage à se conformer aux obligations juridiques, réglementaires et de bonnes pratiques et plus spécifiquement, aux bonnes pratiques du code de gouvernance du Groupe Belgacom. Parallèlement, elle a continué à renforcer son programme interne de conformité.

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 «loi de 1991»). 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;
- un Comité d'audit et de supervision, un Comité de nomination et de rémunération et un Comité stratégique et de développement créés par le Conseil d'Administration en son sein;
- 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 assistant l'Administrateur Délégué dans l'exercice de ses fonctions.

Membres du Conseil d'Administration en 2006

| Nom | Age | Fonction | Adminis- trateur depuis | Expire en |
|--------------------------------------|-----|---------------------------------------|-------------------------------|--------------|
| Theo DILISSEN ⁽¹⁾ | 53 | Président du Conseil d'Administration | 2004 | 2009 |
| Didier BELLENS ⁽¹⁾ | 51 | Administrateur Délégué | 2003 | 2009 |
| Johnny CORNILLIE ⁽¹⁾ | 55 | Administrateur | 1994 | 2006 |
| Didier DE BUYST ⁽¹⁾ | 40 | Administrateur | 1996 | 2006 |
| Pierre-Alain DE SMEDT ⁽²⁾ | 62 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Carine DOUTRELEPONT ⁽²⁾ | 46 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Martine DUREZ ⁽¹⁾ | 56 | Administrateur | 1994 | 2012 |
| Philip HAMPTON ⁽²⁾ | 52 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Georges JACOBS ⁽²⁾ | 66 | Administrateur | 2004 | 2007 |

| Nom | Age | Fonction | Adminis- trateur depuis | Expire en |
|---------------------------------------|-----|----------------|-------------------------------|--------------|
| Maurice LIPPENS ⁽²⁾ | 63 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Michel MOLL ⁽¹⁾ | 58 | Administrateur | 1994 | 2006 |
| Oren G. SHAFFER ⁽²⁾ | 64 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Robert TOLLET ⁽¹⁾ | 60 | Administrateur | 2003 | 2009 |
| Norbert VAN BROEKHOVEN ⁽¹⁾ | 60 | Administrateur | 1994 | 2006 |
| Lutgart VAN den BERGHE ⁽²⁾ | 54 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Paul VAN de PERRE ⁽¹⁾ | 53 | Administrateur | 1994 | 2012 |
| Philippe VAN de VYVERE ⁽²⁾ | 53 | Administrateur | 2004 | 2006 |

(1) Désigné par l'Etat belge.

(2) Désigné par l'assemblée des actionnaires et indépendant.

Conseil d'Administration

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

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

Il sera suggéré, lors de l'Assemblée extraordinaire des actionnaires du 11 avril 2007, de diminuer le nombre des membres du Conseil pour ne plus dépasser 16 personnes, y compris la personne désignée en qualité d'Administrateur Délégué.

Fonctionnement du Conseil d'Administration

Le Conseil 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 d'Administration se réunit quatre fois par an, à des dates régulières. Chaque année, le Conseil d'Administration tient également une réunion supplémentaire afin d'examiner le plan stratégique à long terme.

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 celles des comités du Conseil, expose les principes de fonctionnement du Conseil d'Administration et de ses comités. La charte du Conseil prévoit, entre autres, que les décisions importantes doivent faire l'objet d'un large soutien. Il s'agit d'un concept de qualité visant un processus de décision effectif au sein du Conseil d'Administration dans le prolongement 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 de l'article 524, § 4, du Code des sociétés.

Comités du Conseil d'Administration

Conformément aux statuts, Belgacom compte un Comité d'audit et de conformité, un Comité de nomination et de rémunération et un Comité stratégique et de développement commercial.

Comité d'audit et de supervision

Le Comité d'audit et de supervision se compose de cinq administrateurs non exécutifs, dont la majorité doit être indépendante. 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-reviseurs de la société;
- de la fonction d'audit interne de la société;

- du respect, par la société, des exigences légales et réglementaires et du respect, au sein de la société, du code de conduite de la société ainsi que du Dealing Code;
- de l'évaluation du cadre de risque et la méthode d'évaluation des risques;
- de la qualité et de l'intégrité du rapport trimestriel.

Le Comité d'audit et de supervision 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.

Comité de nomination et de rémunération

Le Comité de nomination et de rémunération 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 membre est choisi parmi les administrateurs désignés par l'Etat belge. Deux 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 concernant:

- 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 désignation du Secrétaire général;
- la rémunération des membres du Conseil d'Administration et des comités du Conseil;
- 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 de la haute direction;
- 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;
- les questions de gouvernance d'entreprise.

Le Comité de nomination et de rémunération se réunit au moins quatre fois par an. La première réunion a pour objectif d'examiner les résultats, les budgets consacrés au paiement des bonus et mérites et les plans d'intéressement à long et à court termes. Cette réunion est également l'occasion de discuter de la philosophie et de la stratégie en matière de rémunération. Lors d'une deuxième réunion, le Comité de nomination et de rémunération fixera, sur la base d'indicateurs clés de performance, les objectifs d'évaluation des performances de l'Administrateur Délégué et des membres du Comité de direction. Le Comité organisera en outre deux autres réunions, consacrées respectivement aux ressources humaines et à la gouvernance d'entreprise.

Membres actuels du Conseil d'Administration

| Nom | Age | Fonction | Adminis- trateur depuis | Expire en |
|------------------------------------|-----|---------------------------------------|-------------------------------|--------------|
| Theo DILISSEN | 53 | Président du Conseil d'Administration | 2004 | 2009 |
| Didier BELLENS | 51 | Administrateur Délégué | 2003 | 2009 |
| Pierre-Alain DE SMEDT | 62 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Carine DOUTRELEPONT ⁽²⁾ | 46 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Martine DUREZ ⁽¹⁾ | 56 | Administrateur | 1994 | 2012 |
| Philip HAMPTON | 52 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Georges JACOBS ⁽²⁾ | 66 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Mimi LAMOTE ⁽¹⁾ | 42 | Administrateur | 2006 | 2012 |

| Nom | Age | Fonction | Adminis- trateur depuis | Expire en |
|----------------------------------|-----|----------------|-------------------------------|--------------|
| Maurice LIPPENS ⁽²⁾ | 63 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Michel MOLL ⁽¹⁾ | 58 | Administrateur | 1994 | 2012 |
| Oren G. SHAFFER ⁽²⁾ | 64 | Administrateur | 2004 | 2007 |
| Michèle SIOEN ⁽¹⁾ | 42 | Administrateur | 2006 | 2012 |
| Robert TOLLET ⁽¹⁾ | 60 | Administrateur | 2003 | 2009 |
| Lutgart VAN den BERGHE | 54 | Administrateur | 2004 | 2010 |
| Paul VAN de PERRE ⁽¹⁾ | 53 | Administrateur | 1994 | 2012 |

(1) Désigné par l'Etat belge le 23 décembre 2006.

(2) Proposé en vue d'une désignation lors de l'assemblée des actionnaires de 2007.

Le Comité de nomination et de rémunération est actuellement composé de MM. Theo Dilissen (Président) et Georges Jacobs et de M^{mes} Martine Durez et Lutgart Van den Berghe.

Comité stratégique et de développement

Le Comité stratégique et de développement se compose de cinq administrateurs. Conformément à sa charte, il est présidé par le Président du Conseil d'Administration, et l'Administrateur Délégué et le Président du Conseil d'Administration en sont membres d'office. Un membre supplémentaire est choisi parmi les administrateurs désignés par l'Etat 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, MM. Maurice Lippens et Robert Tollet.

MM. Johnny Cornillie et Oren G. Shaffer assistent aux réunions du Comité stratégique et de développement en qualité d'observateurs.

Le Conseil d'Administration a décidé de revoir en 2007 le rôle et la composition du Comité stratégique et de développement.

Modification de la composition du Conseil d'Administration

Le 23 décembre 2006, les mandats de M^{me} Martine Durez et de MM. Johnny Cornillie, Didier De Buyst, Michel Moll, Norbert Van Broekhoven et Paul Van de Perre sont arrivés à expiration.

Le 31 décembre 2006, les mandats de M^{me} Carine Doutrelepon et de MM. Georges Jacobs, Maurice Lippens, Oren G. Shaffer et Philippe Van de Vyvere sont arrivés à expiration.

Le 23 décembre 2006, l'Etat belge a désigné en tant qu'administrateurs, par décret du conseil délibéré en conseil des ministres, M^{mes} Martine Durez, Mimi Lamote, Michèle Sioen et MM. Michel Moll et Paul Van de Perre jusqu'au 23 décembre 2012.

Le 14 décembre 2006, le Conseil d'Administration a coopté M^{me} Carine Doutrelepon et MM. Georges Jacobs, Maurice Lippens et Oren G. Shaffer jusqu'à l'Assemblée Générale des actionnaires du 11 avril 2007. A la même date, le Conseil d'Administration a décidé de recommander la désignation de ces membres lors de l'Assemblée Générale des actionnaires en vue d'un nouveau mandat jusqu'à l'Assemblée Générale des actionnaires de 2013.

Rémunération des administrateurs

Les rémunérations et indemnités versées aux administrateurs ont été fixées par l'Assemblée Générale de 2004. Le calcul de ces indemnités n'a pas changé en 2006: il est prévu une indemnité fixe annuelle de 50.000 EUR 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 consultatif du Conseil d'Administration, à l'exception de l'Administrateur Délégué. Ces jetons de présence sont doublés pour les Présidents. Les frais de communication ont été doublés pour le Président du Conseil d'Administration. Les administrateurs ne perçoivent pas de rémunération basée sur les résultats tels des primes ou des plans d'intéressement à long terme, pas davantage que des avantages liés aux plans de pension.

Transactions entre la sociétés et ses administrateurs et directeurs exécutifs

Une règle générale relative au conflit d'intérêts 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 Didier Bellens a déclaré avoir un conflit d'intérêts lié au point relatif au plan d'intéressement du personnel de l'ordre du jour de la réunion du Conseil d'Administration du 23 février 2006. Il a en fait été proposé qu'il bénéficie du plan d'intéressement à court et à long termes 2006 destiné à la direction supérieure. Il a informé le réviseur de Belgacom de ce conflit d'intérêts et a décidé volontairement de ne pas participer à la délibération et au vote sur ces points à l'ordre du jour.

Transactions entre la société et l'Etat belge

Le Conseil d'Administration a appliqué, par analogie, la procédure visée à l'article 524 du Code des sociétés relatif au transfert de la créance de Belgacom (Belgacom ICS) correspondant à la dette historique du Congo vis-à-vis de l'Etat belge.

Un Comité de trois administrateurs indépendants a formulé, le 24 août 2006, la recommandation suivante, après avis positif de l'Office National du Ducroire et d'Euler Hermes Credit Insurance: «La plus-value pour Belgacom S.A. est nulle. Pour le Groupe Belgacom, compte tenu de la participation de 72% dans Belgacom ICS, la plus-value est estimée à 72% de 2,0 Mio EUR, soit 1,44 Mio EUR. Le Comité est d'avis que tous les

(Suite page 42)



Membres du Conseil d'Administration

Theo Dilissen (1). Président du Conseil d'Administration de Belgacom depuis octobre 2004. Auparavant, M. Dilissen a été administrateur délégué, 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). En septembre 2005, il a été désigné en tant qu'administrateur délégué d'Aviapartner. Depuis octobre 2006, M. Dilissen siège également en qualité de membre indépendant au Conseil d'Administration de l'Antwerp World Diamond Centre. Sociologue de formation, il détient également un Master in Business Administration.

Didier Bellens (2). Didier Bellens a été désigné en qualité d'Administrateur Délégué de Belgacom en mars 2003. Plus d'informations sur son c.v. en page 44, Membres du Comité de direction.

Pierre-Alain De Smedt (3). Il est Président de la Febiac (Fédération belge de l'Automobile et du Cycle). Il a été Directeur général adjoint de Renault de 1999 à fin 2004. Auparavant, il a présidé aux destinées 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 et du Groupe Valeo. Il est diplômé en ingénierie et en sciences économiques de l'Université libre de Bruxelles (ULB).

Carine Doutrelepon (4). Elle est avocate au Barreau de Bruxelles. Partenaire fondatrice du bureau d'avocats belge Doutrelepon & Partners, membre de Afschrift, Doutrelepon & Partners - GEIE, elle est spécialisée en technologies de l'information et de la communication, en propriété intellectuelle, en droit des médias, en droit de la concurrence et en droit européen. Elle est titulaire d'un doctorat en droit de l'Université libre de Bruxelles (ULB) et a collaboré avec l'Institut Max Planck (Munich). Elle enseigne le droit des médias, le droit de la propriété intellectuelle et le droit européen à la Faculté de droit de l'ULB, à l'Institut d'Etudes européennes ainsi que dans différentes universités étrangères. Elle est en outre Présidente du Centre de droit de l'information et de la communication de l'ULB. Pendant des années, elle a travaillé en qualité d'experte pour la Commission européenne (Direction Générale Marché Intérieur) et au Sénat belge. Elle est également membre du Conseil belge de la concurrence.

Martine Durez (5). Elle a été Chief Financial et Accounting Officer à La Poste jusqu'en janvier 2006, avant de devenir Présidente du Conseil d'Administration de La Poste. M^{me} Durez a également été, jusqu'en 2000, 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).

Philip Hampton (6). 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. Expert-comptable, il est titulaire d'un MBA de l'INSAED, à Fontainebleau.

Georges Jacobs (7). Il est Président du Conseil d'Administration d'UCB. Il a entamé sa carrière en tant qu'économiste auprès du Fonds Monétaire International, aux Etats-Unis. Il a ensuite rejoint le Groupe UCB, dont il a été nommé Administrateur et CEO en 1987 jusqu'à ce qu'il devienne le Président du Conseil d'Administration le 1^{er} janvier 2005. Le Baron Jacobs est en outre Président du Conseil d'Administration de Delhaize et administrateur de Bekaert et de Brussels Airlines. Juriste et économiste de formation, il a ensuite obtenu un MA in Economics à l'Université de Berkeley en Californie.

Mimi Lamote (8). Jusqu'en juin 2006, elle a exercé les fonctions d'administratrice déléguée de SCF (Belgium-Lithuanie), une société cotée en Bourse sur le marché boursier belge. De 2001 à 2005, M^{me} Mimi Lamote a exercé les fonctions de General Manager de C & A Belgique-Luxembourg. Elle préside, depuis décembre 2006, le Forum socio-économique du gouvernement flamand. De 2001 à 2004, elle a été membre du Conseil d'Administration de la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB). Durant la même période, M^{me} Lamote a également été membre du Conseil d'Administration de la Fedis (Fédération belge des entreprises de Distribution). Elle est titulaire d'un diplôme de sciences économiques appliquées de l'Université d'Anvers et d'un Master in Retail Management de l'Université Tias de Tilburg.

Maurice Lippens (9). En 1990, M. Lippens a cofondé Fortis, le premier groupe transfrontalier de bancassurance en Europe. Il a été le Président exécutif de Fortis jusqu'en 2000 et est depuis lors le Président non exécutif de son Conseil d'Administration. Il est également administrateur de plusieurs sociétés, dont le 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.

Michel Moll (10). Il est le Président du Conseil d'Administration de la S.A. BATS (Belgian Advanced Technology Systems), à Liège, société spécialisée dans l'Electronique de Sécurité. Jusqu'en décembre 2005, M. Moll a présidé la société de capital risque BRUFICOM, après avoir exercé les fonctions d'administrateur-directeur à la Société Nationale d'Investissement (SNI) de Bruxelles. Il est administrateur non exécutif dans des entreprises industrielles et financières telles la Société Nationale de Construction Aéronautique et la Société Belge



□ Administrateurs actifs en 2007.
Le seizième membre du Conseil
sera nommé lors de l'Assemblée
Générale du 11 avril 2007.

d'Investissement International (SBI). Il est également Censeur de la Banque Nationale de Belgique. M. Moll est titulaire d'un diplôme d'ingénieur en sciences économiques appliquées de la Business School de l'Université de Louvain (UCL).

Oren G. Shaffer (11). 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 avait déjà été membre du Conseil d'Administration de Belgacom de 1996 à 2000. Il est membre du Conseil d'Administration d'Intermec et de la famille Daiwa, de fonds d'investissement cotés à la Bourse de New York. 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.

Michele Sioen (12). M^{me} Sioen a entamé sa carrière en 1988 chez Atoll (secteur IT). Elle a été nommée membre du Conseil d'Administration de Sioen Industries en 1990 et s'est associée activement aux activités du groupe Sioen Industries. Entre 2000 et 2005, elle a été General Manager de la division Coating. Depuis 2005, elle est administratrice déléguée du groupe Sioen Industries. Michele Sioen préside en outre depuis 2001 Febeltex Bruxelles-Wallonie (l'association des professionnels du textile) ainsi que le Conseil social de la même association. M^{me} Sioen est titulaire d'un diplôme en économie ainsi que de plusieurs diplômes post-universitaires.

Robert Tollet (13). Il préside le Conseil d'Administration de la Société fédérale de Participations et d'Investissement, un holding du secteur public, et siège au Conseil d'Administration de Credibe. Il préside également le Conseil central de l'Economie. M. Tollet est diplômé en économie et en analyse et politique économiques de l'Université libre de Bruxelles (ULB).

Lutgart Van den Berghe (14). Elle a obtenu un doctorat en économie à l'Université de Gand, où elle est professeur extraordinaire. Elle est la Directrice exécutive du Competence Centre Entrepreneurship, Governance and Strategy de la Vlerick Leuven Gent Management School et de l'Institut belge des administrateurs. M^{me} Van den Berghe est conférencière de gouvernance d'entreprise et administratrice non exécutive auprès de plusieurs multinationales cotées et non cotées comme Electrabel (en Belgique) et CSM, SHV Holding et Solvay BV (aux Pays-Bas).

Paul Van de Perre (15). Il a cofondé la GIMV (une société de capital à risque) et a été administrateur de Sidmar (Arcelor). Il est actuellement Chief Financial Officer et administrateur de MetaPharma (produits nutraceutiques) et de Greenbridge (incubateur). M. Van de Perre est administrateur délégué de Five Financial Solutions, une division de Praxis in Management (corporate finance) et administrateur délégué de Caesar Real Estate Fund (société de capital à risque). Titulaire d'un MBA et d'un Master in Economics, il est également expert-comptable (IAB).

Administrateurs dont le mandat a expiré en 2006

Johny Cornillie (16). Il a exercé les fonctions de chef de cabinet du Ministre-Président de la Région flamande. Jusqu'en 1997, il a été administrateur délégué du Groupe Van Gansewinkel et jusqu'en 2002, Président du Groupe Seghers Better Technology. Il est actuellement administrateur auprès d'Arcofin CVBA et d'Auxipar S.A. et conseiller des sociétés internationales PSA-HNN et du Groupe Van Gansewinkel. M. Cornillie est ingénieur en sciences économiques appliquées de l'Université de Louvain (KUL).

Didier De Buyst (17). Il a été Administrateur-Délégué d'Inter-Eco Group, une société d'ingénierie et de consultation, de 1993 à 2003. Entre 1997 et 2003, il a également été membre du Conseil d'Administration de l'Agence fédérale de Contrôle nucléaire (AFCN) et Président du Comité d'Audit entre 2002 et 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 Ecoles du Limbourg. M. De Buyst est ingénieur civil et a obtenu son doctorat en ingénierie en 1993 à l'université de Gand. Il est également titulaire de plusieurs diplômes de la Vlerick Leuven Gent Management School et de la Harvard Business School. M. De Buyst est aussi conférencier en gestion stratégique pour les étudiants MBA de la Vlerick Leuven Gent Management School.

Norbert Van Broekhoven (18). Il a été administrateur délégué de la S.A. Van Broekhoven's Algemene Ondernemingen. Il 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 Louvain (KUL).

Philippe Van de Vyvere (19). Il est fondateur et administrateur délégué de Sea-Invest, le plus grand manutentionnaire portuaire de conteneurs et de fruits d'Europe. Economiste de formation, M. Van de Vyvere est également administrateur non exécutif d'ING Belgique et d'Immobel.

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

| Nom | Conseil d'Administration (total 6) | ACC ⁽¹⁾ (total 5) | NRC ⁽²⁾ (total 6) | SBC ⁽³⁾ (total 4) | Rémunération totale |
|-----------------------|------------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|
| Theo DILISSEN | 6/6 | | 6/6 | 4/4 | EUR 164.000 |
| Didier BELLENS | 6/6 | | | 4/4 | NR |
| Johnny CORNILLIE | 5/6 | | | | EUR 52.000 |
| Didier DE BUYST | 6/6 | | | | EUR 57.000 |
| Pierre-Alain DE SMEDT | 6/6 | 5/5 | | | EUR 69.500 |
| Carine DOUTRELEPONT | 6/6 | | | | EUR 57.000 |
| Martine DUREZ | 6/6 | | 5/6 | | EUR 69.500 |
| Philip HAMPTON | 5/6 | 4/5 | | | EUR 72.000 |
| Georges JACOBS | 6/6 | | 6/6 | | EUR 72.000 |

| Nom | Conseil d'Administration (total 6) | ACC ⁽¹⁾ (total 5) | NRC ⁽²⁾ (total 6) | SBC ⁽³⁾ (total 4) | Rémunération totale |
|------------------------|------------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|
| Maurice LIPPENS | 5/6 | | | 4/4 | EUR 62.000 |
| Michel MOLL | 6/6 | 3/5 | | | EUR 64.500 |
| Oren G. SHAFFER | 6/6 | 5/5 | | | EUR 69.500 |
| Robert TOLLET | 5/6 | | | 3/4 | EUR 59.500 |
| Norbert VAN BROEKHOVEN | 6/6 | | | | EUR 57.000 |
| Lutgart VAN den BERGHE | 6/6 | | 6/6 | | EUR 72.000 |
| Paul VAN de PERRE | 5/6 | 5/5 | | | EUR 64.500 |
| Philippe VAN de VYVERE | 3/6 | | | | EUR 42.000 |

(1) ACC: Audit and Compliance Committee.

(2) NRC: Nomination & Remuneration Committee.

(3) SBC: Strategic and Business Development Committee.

frais actuels et futurs de recouvrement des dettes devraient être assumés par l'Etat. Sur la base de ces éléments et compte tenu du fait que la dette évoquée a été entièrement amortie dans les livres comptables de Belgacom ICS, le Comité recommande au Conseil d'Administration de considérer que la transaction envisagée entre l'Etat belge et Belgacom (Belgacom ICS) et relative à la dette du Congo vis-à-vis de Belgacom n'est pas manifestement abusive; d'approuver le transfert de la créance de 49,6 Mio EUR de Belgacom ICS à l'Etat belge pour un montant de minimum 2,0 Mio EUR, compte tenu de l'obligation pour Belgacom de mettre tout en œuvre pour assurer que l'Etat belge assume les frais de recouvrement de la dette.»

Dans sa réunion du 24 août 2006, le Conseil d'Administration a décidé «d'estimer que la transaction envisagée entre l'Etat belge et Belgacom (Belgacom ICS) et liée à la dette du Congo vis-à-vis de Belgacom (Belgacom ICS) n'est pas manifestement abusive; d'approuver le transfert de la créance de 49,6 Mio EUR de Belgacom ICS à l'Etat belge pour un montant de minimum 2,0 Mio EUR, compte tenu de l'obligation pour Belgacom de mettre tout en œuvre pour assurer que l'Etat belge assume les frais de recouvrement de la dette; d'autoriser l'Administrateur Délégué, avec pouvoir de subdélégation, à prendre toutes les mesures requises afin de mettre en œuvre le transfert et à cet effet, à accomplir toutes les formalités nécessaires et à signer tous documents, pièces et actes.»

Le rapport consacré aux conclusions des commissaires, membres du Collège des Commissaires de Belgacom S.A. de droit public, daté du 20 octobre 2006, stipule: «Dans le cadre de notre mission, nous avons appliqué les procédures suivantes: a. Nous avons obtenu l'avis du Comité de trois administrateurs indépendants en date du 24 août 2006 et avons comparé les informations aux rapports des experts indépendants. b. Nous avons obtenu le procès-verbal de la réunion du Conseil d'Administration du 24 août 2006 et l'avons comparé aux informations reprises dans l'avis. Le travail effectué nous permet de formuler les constats suivants: a. En ce qui concerne le point a. ci-dessus, nous avons constaté que les informations reprises dans l'avis correspondent à celles contenues dans les rapports des experts indépendants. b. En ce qui concerne le point b. ci-dessus, nous avons pu constater que les informations figurant dans le procès-verbal du Conseil d'Administration correspondent à celles reprises dans l'avis.»

Dealing Code

Lors de sa réunion du 15 décembre 2005, le Conseil d'Administration a approuvé une modification des périodes fermées, en raison de l'introduction du reporting trimestriel: à partir de 2006, une période fermée d'un mois précède l'annonce des résultats intermédiaires (trimestriels et semestriels) et une période fermée de deux mois précède l'annonce des résultats annuels.

Direction

Administrateur Délégué

L'Administrateur Délégué est nommé par l'Etat belge, par arrêté royal délibéré en Conseil des ministres. Son mandat est renouvelable tous les six ans et ne peut prendre fin 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 et le Président du Conseil d'Administration doivent appartenir à des rôles linguistiques différents.

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'Etat 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 la 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 des propositions de fusion.

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

L'Administrateur Délégué actuel est M. Didier Bellens.

M. Bellens possède un contrat à durée déterminée de six ans, à compter du 1^{er} mars 2003.

Si l'employeur met fin prématurément au contrat, excepté pour faute grave, une indemnité de rupture équivalant à trois fois la rémunération annuelle brute⁽¹⁾ sera due.

L'Administrateur Délégué est soumis à une clause de non-concurrence lui interdisant, pendant 12 mois, de travailler pour un autre opérateur de télécommunications fixe ou mobile, titulaire d'une licence et actif sur le marché belge, et bénéficiera à titre de compensation d'un montant égal à un an de salaire.

Comité de direction

La composition et les compétences du Comité de direction sont déterminées par l'Administrateur Délégué. Le rôle du Comité de direction est d'assister l'Administrateur Délégué dans l'exercice de ses fonctions.

(1) Salaire annuel de base + rémunération variable + avantages postérieurs à l'emploi.

Le Comité de direction 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 en général toutes les semaines.

Le Comité de direction se compose actuellement des membres suivants, en plus de l'Administrateur Délégué:

| Nom | Age | Fonction |
|---------------------|-----|---|
| Scott ALCOTT | 40 | Chief Operating Officer, Fixed Line Services |
| Bridget P. COSGRAVE | 45 | Chief Executive Officer, International Carrier Services |
| Astrid DE LATHAUWER | 43 | Chief Human Resources Officer |
| Ronald EVERAERT | 56 | Chief Executive Officer & Managing Director, Telindus Group |
| Michel GEORGIS | 53 | Chief Executive Officer, Mobile Communications Services |
| William MOSSERAY | 42 | Chief Strategy Officer |
| Ray STEWART | 57 | Chief Financial Officer |

La réorganisation du Groupe Belgacom en vue de créer une société fournissant des solutions large bande intégrées s'est traduite par une réattribution des responsabilités au sein du Comité de direction. En décembre 2006, le Conseil d'Administration a approuvé les changements suivants:

- Michel Georgis, outre sa fonction d'Administrateur Délégué de Proximus, est désigné en qualité d'Executive Vice-President Consumer Business Unit pour les communications fixes et mobiles.
- Bridget Cosgrave est désignée en qualité d'Executive Vice-President Enterprise Business Unit pour les communications fixes et mobiles, en plus de ses fonctions de Présidente d'International Carrier Services.
- Ronald Everaert, en sa qualité d'Administrateur Délégué de Telindus, rapportera à Bridget Cosgrave, et reste membre du Comité de direction.
- Scott Alcott est désigné en tant qu'Executive Vice-President Network and IT et sera chargé du développement du plan technologique pour la société offrant des solutions large bande intégrées.
- Astrid De Lathauwer, Ray Stewart et William Mosseray demeurent dans leurs fonctions actuelles. M^{me} De Lathauwer a également été désignée en qualité de Change & Integration Leader et sera chargée, à ce titre, de mener à bien la phase de transition du Groupe en un fournisseur de solutions large bande intégrées.

Pour les membres du Comité de direction de Belgacom, il est prévu une indemnité de rupture plafonnée à deux ans de rémunération après 12 ans de service. Deux membres du Comité de direction disposent, pour des raisons historiques, de clauses dérogatoires. Ainsi, en cas de résiliation, le premier se verra attribuer l'équivalent de 30 mois de

salaire brut tandis que le second, dont le contrat ne prévoit aucune clause spécifique, se verra appliquer la loi belge.

Les membres du Comité de direction de Belgacom qui sont soumis à une clause de non-concurrence leur interdisant de travailler pendant 12 mois pour tout autre opérateur fixe ou mobile, titulaire d'une licence et actif sur le marché belge, bénéficieront d'un montant égal à 6 mois de salaire à titre de compensation.

Rémunération des membres du Comité de direction

Le Comité de nomination et de rémunération définit la politique de rémunération et les packages de rémunération individuels pour l'Administrateur Délégué et les membres du Comité de direction. Belgacom a développé une politique de rémunération qui récompense la haute direction sur le plan compétitif et qui tient compte des performances individuelles, du domaine d'activité et du Groupe. La société entend aligner la rémunération de la haute direction sur la médiane du marché pour les salaires de base et sur le quartile supérieur pour la rémunération totale en cas d'excellentes performances continues. Chaque année, le Comité de nomination et de rémunération vérifie ce positionnement, en comparant la rémunération de la haute direction à celle pratiquée dans d'autres sociétés du secteur ICT, en Belgique et à l'étranger. Dans sa philosophie de la rémunération, Belgacom vise à aligner les intérêts de la direction et ceux des actionnaires.

Avantages à court terme accordés au personnel

Les salaires de base de l'Administrateur Délégué et du Comité de direction sont revus annuellement par le Comité de nomination et de rémunération, sur la base d'une analyse approfondie de l'évaluation des performances et du potentiel par l'Administrateur Délégué, ainsi que sur des données de comparaison externes.

Le bonus annuel récompense les performances par rapport à un ensemble d'indicateurs de performance clés prédéfinis, fixés par le Conseil d'Administration sur les conseils du Comité de nomination et de rémunération. Pour 2006, ces indicateurs de performance incluaient des paramètres financiers ainsi que des paramètres relatifs à l'introduction de nouveaux produits, à la satisfaction des clients et à l'implication du personnel.

Le montant de la rémunération et des autres avantages accordés directement ou indirectement aux membres du Comité de direction de Belgacom, par Belgacom ou par toute autre entreprise du Groupe Belgacom, se compose comme suit:

(Suite page 46)



Membres du Comité de direction de Belgacom

Didier Bellens. Didier Bellens a été désigné en qualité d'Administrateur Délégué de Belgacom en mars 2003. M. Bellens a entamé sa carrière chez Deloitte Haskin & Sells. Il a exercé les fonctions de directeur financier du Groupe Bruxelles Lambert jusqu'en 1985 avant de devenir directeur général adjoint du groupe Pargesa, où il était responsable du patrimoine, des fusions et acquisitions. Il est retourné en 1992 au Groupe Bruxelles Lambert en qualité de directeur général, poste qu'il a occupé jusqu'en 2000. Il était responsable, à ce titre, des participations stratégiques dans des sociétés telles la Royale Belge, la BBL et la CLT. Il a joué un rôle décisif dans la fusion entre AXA et Royale Belge, dans le changement d'actionnariat de BBL et dans la fusion entre la CLT et l'UFA. Entre 2000 et 2003, il a exercé les fonctions d'administrateur délégué de RTL Group, mettant l'accent, dans sa direction de la société, sur le développement international. Il a conclu la fusion avec Pearson Television et l'introduction en Bourse de RTL Group. Il est Président du Conseil d'Administration de Belgacom ICS.

Il est membre des Conseils d'Administration de Proximus, d'AXA Belgique, de CVC, de VOKA (Chambre flamande de commerce et d'industrie) et de la Fondation Erasme. Il est membre du Comité de direction de la FEB (Fédération des Entreprises de Belgique). Il a auparavant fait partie du Conseil d'Administration d'IMERYS à Paris, de la Banque Bruxelles Lambert, de M6 à Paris et de la Banque Internationale au Luxembourg. M. Bellens est titulaire d'un diplôme en économie et administration des affaires de l'Université libre de Bruxelles (ULB). Il est également conseiller auprès de CVC Capital Partners.

Scott Alcott. Scott Alcott 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 & Technology

Officer et General Manager Marketing & Product Management de Belgacom, administrateur de Skynet et administrateur du fonds de capital à risque Belgacom Multimedia Venture Capital Fund. En 1995, M. Alcott a rejoint Ameritech (aujourd'hui SBC) en qualité de Director Marketing & Product Management - Long Distance Division et ensuite de Director New Product Development/Packaging. M. Alcott est titulaire d'un B.S. in Economics de la Wharton School (Université de Pennsylvanie).

Bridget P. Cosgrave. M^{me} Bridget P. Cosgrave a successivement occupé, depuis 2001, le poste de Présidente et de CEO de Belgacom International Carrier Services. Depuis juin 2006, M^{me} Cosgrave exerce en outre ad interim les fonctions de COO de Belgacom Fixed Line Services. Elle a rejoint le Conseil d'Administration de Belgacom Mobile en 2004. 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 jusqu'en 2001. De 1993 à 1996, elle fut Project Director chez British Telecom PLC. 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. Astrid De Lathauwer est Chief Human Resources Officer chez Belgacom depuis 2002. M^{me} De Lathauwer a rejoint Belgacom en 2000 et a occupé précédemment les fonctions de Top Group Resources & Talent Director et HR Director de Belgacom. Avant de rejoindre Belgacom, elle a travaillé dans les domaines du marketing et des ressources humaines pour AT&T et 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 Louvain (KUL).



De gauche à droite: William Mosseray, Didier Bellens, Ray Stewart, Michel Georgis, Astrid De Lathauwer, Bridget P. Cosgrave, Scott Alcott et Ronald Everaert.

Ronald Everaert⁽¹⁾. Ronald Everaert a rejoint le Conseil d'Administration du Groupe Telindus en 1994 avant d'accéder à sa présidence en avril 2002. Le 27 août 2003, il a accepté d'assumer les fonctions d'administrateur délégué de Telindus. Il est également membre, depuis février 2006, du Comité de direction de Belgacom. Jusqu'au début de 2003, Ronald Everaert présidait aussi aux destinées de Mercator S.A., une grande société financière et d'assurances. Il a auparavant assuré les fonctions de Directeur Général chez A. Johnson & Co S.A., la filiale belge d'une entreprise métallurgiste suédoise. Il a entamé sa carrière en qualité d'Accounting Officer à la Chase Manhattan Bank. Ronald Everaert est titulaire d'un Masters en administration publique de l'université de Gand et d'un MBA décerné par la Vlerick Management School. Il est associé à des programmes de gestion de l'IFL (Stockholm), de l'AIM (Suisse) et de la North Western University (Chicago). Il préside à titre honoraire le VOKA (chambre de commerce de Flandre orientale) et est membre du conseil d'administration de la Flanders-China Chamber of Commerce.

Michel Georgis. Depuis le mois de mai 2005, Michel Georgis occupe le poste d'administrateur délégué de Proximus. Avant d'occuper ce poste, il était Chief Operations Officer de Proximus, où il travaille depuis 2000. M. Georgis a commencé sa carrière chez Coca-Cola Belgique. En 1991, il a rejoint Interbrew, où il a occupé plusieurs postes avant de devenir Sales & Marketing Director pour l'Europe centrale et de l'Est. M. Georgis est titulaire d'une licence en sciences économiques appliquées de l'Université de Louvain.

William Mosseray. William Mosseray a été nommé Chief Strategy Officer en juillet 2004, après avoir été Chief Restructuring & Change Officer de Belgacom dès 2002. M. Mosseray a rejoint Belgacom en 1993 en tant que Conseiller exécutif de l'Administrateur Délégué, un poste qu'il a occupé jusqu'en 1996. Il est ensuite parti aux Etats-Unis pour rejoindre Ameritech, le principal opérateur de télécommunications dans la région du Midwest et le principal actionnaire privé de Belgacom. M. Mosseray est revenu chez Belgacom en 1997 et a successivement occupé les postes de General Manager de la division Special Business, de Head of Corporate Strategy & Development et de Chief Human Resources Officer. Docteur en droit de l'Université de Louvain (KUL) et diplômé en droit fiscal de l'ICHEC, il est également titulaire d'un MBA de la Vlerick Leuven Ghent Management School et a récemment terminé le Stanford Executive Program à la Stanford Business School en Californie.

Ray Stewart. Ray Stewart est, depuis 1997, le Chief Financial and Administration Officer de Belgacom. M. Stewart faisait partie du personnel de SBC avant de rejoindre, le 1^{er} avril 2004, les rangs de Belgacom. Auparavant, de 1994 à 1997, il a occupé le poste de Chief Financial Officer de Matav, la compagnie de téléphone historique en Hongrie. De 1991 à 1994, il a été le Chief Financial Officer d'Ameritech International, c'est-à-dire le département de développement des activités internationales de la société Ameritech établie à Chicago. M. Stewart est titulaire d'un diplôme en comptabilité et d'un MBA en finance. Il a également obtenu un diplôme d'expert-comptable.

(1) Depuis février 2006.

(avantages basés sur la rémunération brute ou nette, en fonction du type d'avantage, à l'exclusion des charges sociales patronales):

| (en EUR) | Administrateur Délégué | Membres du Comité de direction |
|---|---------------------------|-----------------------------------|
| Avantages à court terme accordés au personnel ⁽¹⁾ | 1.406.211 | 4.107.664 |

(1) Salaire annuel de base + rémunération variable.

Avantages à long terme accordés au personnel

Les avantages à long terme accordés au personnel comprennent les avantages postérieurs à l'emploi et les avantages liés aux actions. Les membres du Comité de direction adhèrent à un plan de pension complémentaire. En 2006, la société a versé un montant de 448.331 EUR pour l'Administrateur Délégué et un montant de 854.127 EUR pour les autres membres du Comité de direction en primes d'assurance liées aux avantages postérieurs à l'emploi.

Sur une base annuelle, les membres peuvent se voir octroyer des options sur actions. Le Comité de direction de Belgacom a reçu, sur une base individuelle, les options suivantes:

| (en options) | 2006 |
|---------------------|------------------|
| Scott ALCOTT | 17.494 |
| Bridget P. COSGRAVE | 31.409 |
| Astrid DE LATHAUWER | 23.316 |
| Ronald EVERAERT | 0 |
| Michel GEORGIS | 17.249 |
| William MOSSERAY | 17.451 |
| Ray STEWART | 31.867 |
| Didier BELLENS | 0 ⁽¹⁾ |

(1) En 2006, Didier Belleens s'est vu octroyer 102.576 options qu'il a refusées sur la base d'une convention avec le Conseil d'Administration relative à la détention d'actions par la direction.

Les options sont dévolues sur une période de 3 ans, en proportions égales, et sont exerçables pendant une période de 7 ans. Un membre du Comité de direction a exercé 26.000 options en 2006. Sur une base cumulée, l'Administrateur Délégué détient 248.969 options et les autres membres du Comité de direction, 586.787 options.

Collège des Commissaires

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

- ERNST & YOUNG Réviseurs d'entreprises S.C.C.R.L., représentée par M. Ludo SWOLFS jusqu'en mai 2006 et depuis lors par M. Marnix Van Dooren, qui préside également 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 des Commissaires sont chargés, conjointement avec Ernst & Young, du contrôle des comptes non consolidés de la société 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 de 2010.

Emoluments supplémentaires versés aux Commissaires

Conformément aux dispositions de l'article 134 § 2 du Code des sociétés, Belgacom déclare des émoluments supplémentaires qu'elle a versés pendant l'exercice 2006 à deux Commissaires, membres du Collège des Commissaires: Ernst & Young Réviseurs d'entreprises S.C.C. et Callens, Guevar, Van Impe & Co. S.C.C.

Le Groupe a pris en charges un montant de 298.169 EUR en 2006 au titre d'honoraires hors mandats pour Ernst & Young Réviseurs d'entreprises S.C.C., le réviseur d'entreprises du Groupe. Ce montant est détaillé comme suit:

| (en EUR) | Commissaire | Réseau du commissaire |
|-------------------------------|----------------|--------------------------|
| Autres missions d'attestation | 91.341 | 54.044 |
| Avis fiscaux | 4.375 | 26.661 |
| Autres missions | 119.464 | 2.284 |
| Total | 215.180 | 82.989 |

Le Groupe a également pris en charges un montant de 7.650 EUR en 2006 au titre d'honoraires hors mandats pour Callens, Guevar, Van Impe & Co. S.C.C.. Ce montant est détaillé comme suit:

| (en EUR) | Commissaire |
|-------------------------------|--------------|
| Autres missions d'attestation | 5.350 |
| Avis fiscaux | 0 |
| Autres missions | 2.300 |
| Total | 7.650 |

Commissaire du Gouvernement

L'Etat a désigné 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.

Dérogation au Code belge de gouvernance d'entreprise

Belgacom se conforme aux principes et dispositions du Code belge de gouvernance d'entreprise, hormis les dispositions 5.3/1, 5.4/1 et 8.9. La disposition 8.9 ne s'appliquant pas à Belgacom, du fait de sa structure d'actionnariat actuelle, les statuts ne prévoient pas que les actionnaires représentant 5% du capital soumettent des propositions à l'Assemblée Générale annuelle.

Conformément aux statuts, les actionnaires doivent représenter au moins un cinquième du capital social de la société pour être habilités pour ce faire. Contrairement aux dispositions 5.3/1 et 5.4/1, la société a décidé de respecter également l'équilibre entre administrateurs nommés par l'Etat belge et administrateurs indépendants en ce qui concerne le Comité de Nomination et de Rémunération.

Conformité (Compliance)

Rôle de la conformité chez Belgacom

Dans le contexte d'un environnement législatif et réglementaire d'une complexité croissante, la conformité joue un rôle important dans le monde de l'entreprise.

Le «Compliance Office» du Groupe Belgacom a pour tâches de coordonner les activités menées au sein du Groupe Belgacom en matière de conformité, d'expliquer les règles en vigueur, de fournir les instruments requis pour inciter la direction à la conformité et d'assurer une approche cohérente de la conformité au sein du Groupe.

Tous les membres du personnel sont censés se conformer au code de conduite et aux différentes politiques, dont la mise à jour s'effectue à intervalles réguliers. Une campagne de communication a été lancée début 2006 en vue d'une sensibilisation accrue aux enjeux de la conformité. Dans ce cadre, tous les collaborateurs du Groupe ont reçu une copie du code de conduite de Belgacom. Les Top Group Resources au sein du Groupe ont tous signé des conventions individuelles de conformité au code de conduite.

Outre le helpdesk existant, un «Code Focus» a été établi pour permettre au personnel de rapporter de manière anonyme toute infraction à la loi, au code de conduite ou à d'autres réglementations.

Organisation des activités de conformité

Le Compliance Office est dirigé par le Head of Compliance Services, qui rend directement compte au Président du Comité d'audit et de supervision. Conformément aux dispositions de l'ACC, ce comité est chargé d'assister et de conseiller le Conseil d'Administration dans le cadre du contrôle du respect, par la société, des exigences légales et réglementaires et du respect, au sein de la société, du code de conduite de l'entreprise.

Ce Conseil est à la fois un organe décisionnel et consultatif pour le Compliance Office au niveau opérationnel. Le Conseil est présidé par le

Head of Compliance Services et est composé des différents Compliance Managers des principales filiales et d'un certain nombre de représentants de fonctions clés au sein du Groupe.

Le programme de conformité

Le programme de conformité de Belgacom repose sur dix domaines de conformité:

| | |
|--|--------------------------|
| Code de conduite | Droit de la concurrence |
| Gouvernance d'entreprise | Chinese Walls |
| Conformité aux règles et réglementations | Respect de la vie privée |
| Pratique comptables | Environnement |
| Gestion des risques | Dealing Code |

Ces domaines ont été déterminés en fonction des activités et de l'environnement opérationnel spécifiques de la société et sont supportés par un expert dans le domaine concerné («domain owner»). Outre ces 10 domaines, diverses procédures et politiques ont été élaborées dans les différentes entités juridiques en rapport avec d'autres sujet ou expliquant de manière plus détaillée certains aspects liés à leurs composantes.

Une structure de conformité a été élaborée au niveau du Groupe, mais aussi dans chacune des principales filiales, dont chacune est placée sous la direction d'un Compliance Manager. Le Compliance Manager détermine, en concertation avec les domain owners et dans le cadre prévu par le Group Compliance Office, l'approche spécifique à adopter, en matière de conformité, dans sa filiale. Un plan de conformité spécifique, constitué de cinq éléments (projet de policy, communication, formation, contrôle et procédures internes et reporting) est établi pour chaque domaine.

En 2006, le Head of Compliance Services a présenté deux rapports au Comité d'audit et de supervision. Le Dealing Code (délit d'initié), les procédures de dawn raids et les Chinese Walls faisaient l'objet d'une attention particulière. Il a été décidé de désigner, dans le dernier domaine cité, un Chinese Wall IT Officer. Il a également été décidé de mener deux fois par an, dès 2007, une enquête consacrée à la conformité et couvrant un échantillon représentatif du personnel, et de recueillir des informations auprès du personnel.

En marge de ses tâches de coordination, le Compliance Office est également chargé de sensibiliser le personnel du Groupe Belgacom à la nécessité de connaître et de respecter pleinement les réglementations internes et externes. Plusieurs campagnes ont été organisées en faveur des initiatives en matière de conformité au sein de la société dans le but de sensibiliser le personnel dans ce domaine.

Fournisseur de solutions intégrées, le Groupe Belgacom entend combiner au mieux ses nombreux atouts technologiques et les talents de ses équipes pour créer de la valeur durable pour ses actionnaires.





value

One shared ambition. Growing value.

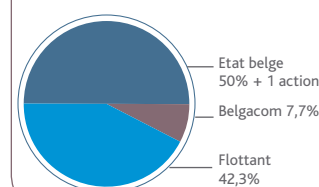
Informations aux actionnaires

Investor Relations

Le département d'Investor Relations (IR) a pour mission de fournir aux actionnaires actuels et potentiels de Belgacom les informations les plus complètes possibles. Le Groupe entend assurer, via un dialogue transparent et cohérent avec les investisseurs et les analystes financiers, une juste valorisation de l'action.

Soucieux d'améliorer son processus de communication, le Groupe Belgacom présente, depuis 2006, un rapport trimestriel lui permettant de fournir au marché, sur base régulière, une mise à jour des données chiffrées. Les dates de publication des rapports 2007 figurent dans le calendrier financier.

Un des objectifs majeurs assignés à IR consiste à rendre la haute direction du Groupe Belgacom plus accessible à la communauté des investisseurs nationaux et internationaux. Le département d'Investor Relations se doit avant tout d'assurer une communication bilatérale, permettant à la direction de clarifier les résultats, les stratégies et les décisions de l'entreprise, et aux actionnaires et aux analystes d'exprimer les préoccupations et les perceptions du marché.



Le 11 novembre 2006, le Groupe Belgacom a organisé pour la première fois un Investor & Analyst day, une journée-rencontre réservée aux investisseurs et analystes et destinée à leur présenter plus en détail les différents aspects de Belgacom. Pour les personnes présentes, cette journée fut également l'occasion de rencontrer les hauts dirigeants du Groupe ainsi qu'un certain nombre de top managers.

La journée a débuté par une présentation des résultats du troisième trimestre de l'année 2006, suivie de présentations sur des sujets aussi variés que la stratégie, le réseau, la réglementation en matière de téléphonie mobile, l'étude fixe-mobile, etc. La plupart des exposés étaient présentés par des top managers du Groupe, chacun s'exprimant sur son domaine d'expertise. Le webcast de la journée complète, de même que l'ensemble des présentations données, sont disponibles sur le site Investor Relations (<http://www.belgacom.be/investor>). Cette initiative sera réitérée tous les deux ans.

Deux fois par an, à la suite des résultats annuels et semestriels, Belgacom organise un roadshow couvrant les principaux centres financiers d'Europe et des États-Unis. Entre les roadshows, investisseurs et analystes issus des horizons les plus divers ont la possibilité de rencontrer la haute direction dans des entretiens en tête-à-tête ou conférence calls. Belgacom a en outre participé à trois grandes conférences internationales d'investissement.

Belgacom n'oublie pas les actionnaires particuliers, qu'elle rencontre dans le cadre de l'événement annuel de la VFB (Vlaamse Federatie van Beleggingsclubs en Beleggers – Fédération flamande des clubs d'investissement et des investisseurs).

Tant les investisseurs institutionnels que les investisseurs particuliers peuvent compter à tout moment sur le soutien de l'équipe d'Investor Relations. Le site web (www.belgacom.be/investor) fait partie intégrante du canal de communication destiné au monde des investisseurs. L'«Investor Corner» contient des versions imprimables des rapports et présentations publiés ainsi que des webcasts de conférences et bien d'autres informations encore.

| | |
|--------------------|------------------------------------|
| Marché boursier: | Premier marché d'Euronext Brussels |
| Symbole: | BELG |
| ISIN: | BE0003810273 |
| Code national SVM: | 3810.27 |
| Code Bloomberg: | BELG BB |
| Code Reuters: | BCOM |

Capital social

À la fin décembre 2006, 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 ou supprimés. Le capital social est resté inchangé au cours des cinq 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 la 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 (mars 2004). Les pouvoirs en matière de capital autorisé sont limités par la 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'Etat 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,

> Tant les investisseurs institutionnels que les investisseurs particuliers peuvent compter à tout moment sur le soutien de l'équipe d'Investor Relations.
Le site web (www.belgacom.be/investor) fait partie intégrante du canal de communication destiné au monde des investisseurs.



la participation directe des autorités publiques dans le capital social venait, au moment de ladite émission, passer sous la barre des 50% du capital social.

Modification du capital social et du nombre d'actions

Le 25 août 2006, le Conseil d'Administration de Belgacom a approuvé un rachat d'actions à concurrence d'un montant maximum de 200 millions EUR, à réaliser dans les limites fixées par l'Assemblée Générale du 13 avril 2005. Pour cette raison, le prix de rachat des actions ne pouvait être supérieur de plus de 5% au cours de clôture le plus élevé des trente derniers jours de cotation précédant la transaction, ni inférieur de plus de 10% au cours de clôture le plus bas de cette même période de trente jours.

Le rachat d'actions a débuté le 28 août 2006 et s'est clôturé le 11 octobre 2006. Au total, 6.782.656 actions ont été rachetées au prix moyen de 29,4869 EUR par action.

Au cours de l'année 2006, 138.549 actions de trésorerie ont été utilisées dans le cadre d'un Plan d'achat d'actions avec décote proposé aux cadres de Belgacom. En outre, 211.015 options ont été exercées en 2006, ce qui porte le total des actions de trésorerie à la fin 2006 à 27.813.657, soit 7,7% de l'ensemble des actions.

La loi belge interdit aux sociétés de détenir plus de 10% de leurs actions en circulation.

Evolution des actions propres

| | |
|---------------------------------------|------------|
| Situation au 31 décembre 2005 | 21.380.565 |
| Options exercées pendant 2006 | -211.015 |
| Discount Purchase Plan des employés | -138.549 |
| Actions propres achetées pendant 2006 | 6.782.656 |
| Situation au 31 décembre 2006 | 27.813.657 |

Les droits de vote liés aux actions de trésorerie sont suspendus par la loi. Les droits de dividende relatifs aux actions acquises 2004 sont suspendus, les droits de dividende liés aux actions acquises en 2005 et 2006 étant pour leur part supprimés.

Structure d'actionnariat de Belgacom

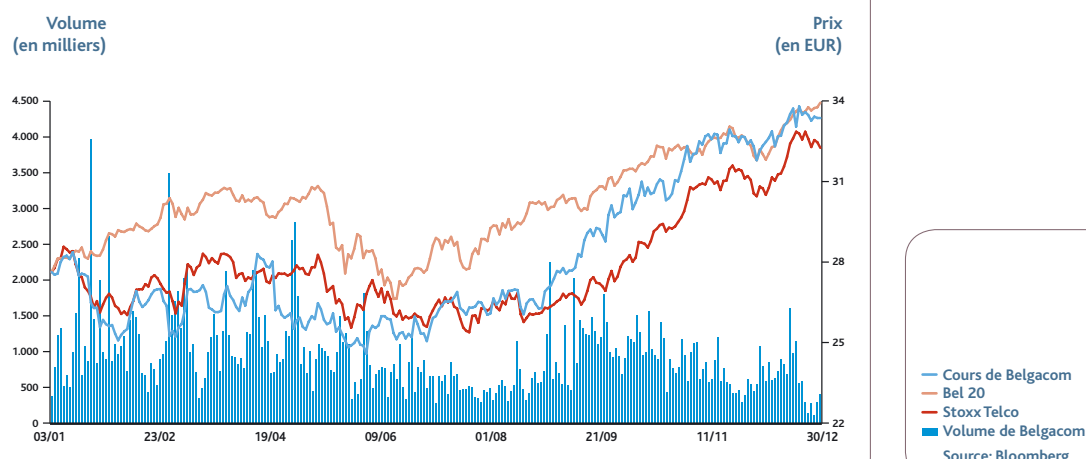
Actionnariat

| Actionnariat de Belgacom | Nombre d'actions | % actions | % droits de vote | % droits de dividende |
|--------------------------|--------------------|---------------|------------------|-----------------------|
| Etat belge | 180.887.569 | 50,0% | 54,2% | 52,5% |
| Belgacom actions propres | 27.813.657 | 7,7% | 0,0% | 3,1% |
| Flottant | 153.073.909 | 42,3% | 45,8% | 44,4% |
| Total | 361.775.135 | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Droits de vote effectifs ou potentiels

| | Fin 2004 | Fin 2005 | Fin 2006 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|
| Nombre d'actions en circulation (droits de vote effectifs attachés aux actions représentant le capital) | 350.699.171 | 340.394.570 | 333.961.478 |
| Droits de vote futurs, potentiels ou non, résultant de droits et d'engagements à la conversion ou à la souscription d'actions à émettre | | | |
| - Options | 1.128.500 | 1.476.492 | 1.867.222 |
| Total des actions avec droits de vote effectifs ou potentiels | 351.827.671 | 341.871.062 | 335.828.700 |

Action Belgacom comparée à l'indice BEL20 et à l'Euro STOXX



Evolution du cours de l'action

En dépit de l'énorme pression subie pendant le premier semestre de 2006, l'action Belgacom a regagné du terrain pendant le second semestre et enregistré des performances supérieures à l'indice DJ STOXX Telecommunications.

En janvier, le cours de l'action Belgacom a été sérieusement ébranlé à l'issue du repas d'affaires organisé à Londres en compagnie d'analystes, à qui Belgacom a rappelé l'impact de Belgacom TV sur les résultats des services de ligne fixe. Les modèles des analystes ont été adaptés et les attentes revues à la baisse.

Le 24 février 2006, Belgacom a annoncé ses résultats de l'année 2005 ainsi que les prévisions pour 2006, qui reflétaient les assauts attendus de la concurrence sur le marché belge des télécommunications au cours de 2006. Le cours de l'action a de ce fait continué à subir une pression, même si le roadshow organisé début mars a permis de rassurer quelque peu le marché.

En avril, le cours de l'action a progressé dans l'attente du dividende escompté pour les résultats de 2005. L'action Belgacom a été cotée ex-dividende le 18 avril 2006. Après un bref sursaut en avril à la suite des spéculations relatives à un accord avec Vodafone, le cours de l'action a continué de chuter pour atteindre, le 31 mai, son niveau le plus bas de 2006, soit 24,6 EUR.

Fin août 2006, Belgacom a annoncé des résultats meilleurs que prévus pour le premier semestre de l'année et a même pu revoir quelque peu à la hausse les prévisions concernant ses activités mobiles. Belgacom a en outre annoncé un rachat d'actions de 200 millions EUR, le versement d'un dividende intérimaire de 100 millions EUR et la conclusion d'un accord avec Vodafone portant sur l'achat de sa participation minoritaire dans Proximus. Le marché a considéré cette évolution comme positive et le cours de l'action s'est progressivement relevé.

Le cours de l'action, déjà favorisé par le rachat d'actions, a poursuivi son ascension à la suite de l'annonce des résultats du troisième trimestre de Belgacom le 10 novembre 2006. Ces résultats étaient non seulement supérieurs aux attentes du marché, mais Belgacom avait également revu à la hausse ses prévisions annuelles pour les services de ligne fixe et de communications mobiles.

Le cours de l'action a atteint son plus haut niveau de 2006, soit 33,8 EUR par action, le 18 décembre. Le dernier jour de cotation de 2006, l'action Belgacom a enregistré un cours de clôture de 33,37 EUR, soit une progression, en glissement annuel, de 21%.

Informations relatives à l'action Belgacom

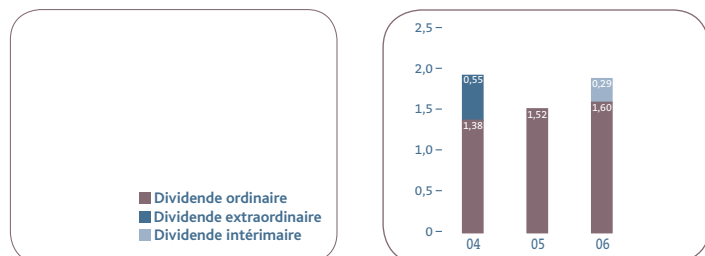
L'action Belgacom a été reprise dans un total de 53 indices, y compris le BEL20 et les principaux indices européens ou télécoms. Le tableau ci-dessous présente les principaux indicateurs relatifs à l'action Belgacom.

| | 2004 (22 mars - 31 déc) | 2005 (1 jan - 31 déc) | 2006 (1 jan - 31 déc) |
|--|----------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Prix de clôture (en EUR) | | | |
| Prix de clôture au dernier jour de cotation de l'année | 31,80 | 27,55 | 33,37 |
| Cours le plus élevé de l'année | 32,49 | 33,62 | 33,80 |
| Cours le plus bas de l'année | 24,34 | 26,94 | 24,60 |
| Volume annuel de transactions (en nombre d'actions) | 191.111.739 | 217.819.245 | 241.516.832 |
| Volume moyen de transactions par jour (en nombre d'actions) | 941.437 | 847.546 | 947.125 |
| Capitalisation boursière au 31 déc. (en milliards d'EUR) | 11,15 | 9,38 | 11,14 |
| Chiffres clés | | | |
| Bénéfice par action (en EUR) | 2,57 | 2,78 | 2,87 |
| Dividende ordinaire brut par action (en EUR) | 1,38 | 1,52 | 1,60 |
| Dividende extraordinaire brut par action (en EUR) | 0,55 | - | - |
| Dividende intérimaire brut par action (en EUR) | - | - | 0,29 |
| Ratio cours/bénéfice au 31 décembre | 12,36 | 9,93 | 11,62 |

1,60 EUR

Dividende ordinaire par action en 2006

Dividende par action (en EUR)



Rémunération des actionnaires

Rémunération des actionnaires

Un rachat d'actions, approuvé le 25 août 2006 par le Conseil d'Administration pour un montant maximum de 200 millions EUR, a débuté le 28 août 2006 et s'est clôturé le 11 octobre 2006. Au total, 6.782.656 actions ont été rachetées pour un montant total de 200 millions EUR au prix moyen de 29,49 EUR par action. Le rachat d'actions porte le total d'actions propres à 7,7% de l'ensemble des actions.

Outre le rachat d'actions, le Conseil d'Administration a approuvé le 25 août 2006 le versement d'un dividende intérimaire d'une valeur totale de 100 millions EUR, soit un dividende brut de 0,29 EUR par action. Le dividende intérimaire a été payé le 6 décembre 2006.

Le Conseil d'Administration a décidé, le 1^{er} mars 2007, de proposer à l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires du 11 avril 2007 un dividende ordinaire de 552 millions (soit 1,60 EUR par action), en plus du dividende intérimaire payé en décembre 2006.

Politique en matière de dividendes

La politique en matière de dividendes reste inchangée: Belgacom se propose de déclarer et de distribuer un dividende annuel correspondant à 50% à 60% de son revenu net annuel. 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 les décisions 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

| | |
|-----------------|---|
| 11 avril 2007 | Assemblée Générale annuelle des actionnaires |
| 18 mai 2007 | Annonce des résultats du premier trimestre 2007 |
| 24 août 2007 | Annonce des résultats semestriels de 2007 |
| 9 novembre 2007 | Annonce des résultats du troisième trimestre 2007 |





rapport financier

- 56 > Chiffres clés
- 57 > Rapport de gestion
- 73 > Etats financiers consolidés
- 112 > Rapport des auditeurs indépendants
- 113 > Extrait des états financiers
non-consolidés de Belgacom S.A. de droit public
selon les GAAP belges

> chiffres clés

| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Compte de résultats (en millions EUR) | | | |
| Revenus totaux avant éléments non récurrents | 5.540 | 5.458 | 6.100 |
| Revenus non récurrents | 0 | 238 | 0 |
| Revenus totaux | 5.540 | 5.696 | 6.100 |
| EBITDA ⁽¹⁾ avant éléments non récurrents | 2.394 | 2.214 | 2.149 |
| EBITDA ⁽¹⁾ | 2.353 | 2.098 | 2.149 |
| Amortissements | -742 | -726 | -802 |
| Bénéfice opérationnel (EBIT) | 1.611 | 1.372 | 1.347 |
| Revenus financiers nets (coûts) | -27 | 64 | 104 |
| Bénéfice avant impôts | 1.584 | 1.436 | 1.451 |
| Charges d'impôts | -508 | -339 | -358 |
| Intérêts minoritaires | 152 | 139 | 121 |
| Bénéfice net (part du Groupe) | 922 | 959 | 973 |
| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Flux de trésorerie et Investissements (en millions EUR) | | | |
| Cash flow net d'exploitation | 1.899 | 1.883 | 1.643 |
| Investissements | -556 | -696 | -676 |
| Cash flow net des autres activités d'investissement | 78 | 389 | -2.279 |
| Cash flow libre ⁽²⁾ | 1.421 | 1.575 | -1.313 |
| Cash flow net dépensé pour les activités de financement | -1.658 | -1.102 | 751 |
| Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie | -237 | 473 | -562 |
| Au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Bilan (en millions EUR) | | | |
| Total du bilan | 5.368 | 5.831 | 7.300 |
| Actifs non courants | 3.963 | 3.808 | 5.504 |
| Placements de trésorerie, trésorerie et équivalents de trésorerie | 406 | 884 | 327 |
| Capitaux propres | 2.223 | 2.221 | 2.391 |
| Intérêts minoritaires | 407 | 370 | 8 |
| Dettes pour pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat | 760 | 1.010 | 886 |
| Position financière nette | 110 | 534 | -1.636 |
| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Données par action | | | |
| Bénéfice de base par action (en EUR) | 2,57 | 2,78 | 2,87 |
| Résultat dilué par action (en EUR) | 2,57 | 2,77 | 2,87 |
| Dividende par action, brut (en EUR) ⁽³⁾ | 1,38 | 1,52 | 1,60 |
| Dividende intérimaire/extraordinaire par action, brut (en EUR) | 0,55 | 0,00 | 0,29 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires | 358.612.854 | 345.406.186 | 338.621.113 |
| Année se terminant au 31 décembre | 2004 | 2005 | 2006 |
| Données sur le personnel | | | |
| Nombre d'employés (équivalents temps plein) ⁽⁴⁾ | 16.933 | 16.335 | 18.180 |
| Nombre moyen d'employés sur la période | 17.108 | 16.388 | 18.163 |
| Revenus totaux avant éléments non récurrents par employé (en EUR) | 323.847 | 333.034 | 335.869 |
| Revenus totaux par employé (en EUR) | 323.847 | 347.577 | 335.869 |
| EBITDA ⁽¹⁾ avant éléments non récurrents par employé (en EUR) | 139.945 | 135.103 | 118.294 |
| EBITDA ⁽¹⁾ par employé (en EUR) | 137.549 | 128.010 | 118.294 |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements.

(2) Cash flow avant activités de financement.

(3) Dividende 2006 à approuver par l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires.

(4) 2006: 2.753 employés de Telindus inclus.

sommaire

58 > Commentaires relatifs aux chiffres consolidés

58 > Compte de résultats

58 > Revenus par segment d'activité

58 > Charges opérationnelles avant amortissements

59 > Bénéfice opérationnel avant amortissement (EBITDA)

60 > Bénéfice opérationnel (EBIT)

60 > Revenus financiers nets/charges financières nettes

60 > Charge d'impôts

60 > Intérêts minoritaires

60 > Bénéfice net (part du Groupe)

60 > Bilan

61 > Liquidités et ressources financières

61 > Cash Flow

61 > Dépenses d'investissement

61 > Ressources financières

62 > Commentaires relatifs aux chiffres des segments d'activité

62 > Services de communications fixes (Fixed Line Services, FLS)

64 > Services de communications mobiles (Mobile Communications Services, MCS)

66 > Services Internationaux de Carrier (International Carrier Services, ICS)

67 > Résultats trimestriels

67 > Groupe Belgacom – résultats financiers

68 > Services de Communications Fixes – résultats financiers

69 > Services de Communications Fixes – résultats opérationnels

70 > Services de Communications Mobiles – résultats financiers

70 > Services de Communications Mobiles – résultats opérationnels

71 > Services Internationaux de Carrier – résultats financiers

71 > Services Internationaux de Carrier – résultats opérationnels

72 > Autres informations

72 > Droits, obligations et passifs au 31 décembre 2006

72 > Utilisation des instruments financiers

72 > Activités de recherche et de développement

72 > Rachat d'actions

72 > Risques et incertitudes majeurs

72 > Événements postérieurs à la clôture

> commentaires relatifs aux chiffres consolidés

Compte de résultats

Les revenus globaux du Groupe Belgacom ont augmenté, en glissement annuel, de 7,1% pour atteindre 6,1 milliards EUR.

Abstraction faite des revenus non récurrents et compte tenu de l'ajustement lié à la vente d'entités en 2005 et à l'acquisition d'entités en 2006, les revenus du Groupe ont subi une baisse de 0,9% (51 millions EUR), passant à 5,399 milliards EUR.

Le bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA) du Groupe a augmenté de 2,4%, passant à 2,149 milliards EUR. Cependant, abstraction faite des éléments non récurrents ⁽¹⁾ de 2005 et compte tenu de l'ajustement lié à la vente de nouvelles entités en 2006, l'EBITDA du Groupe a diminué de 4,0% (88 millions EUR), passant à 2,121 milliards EUR.

Revenus par segment d'activité

| | Année se terminant au 31 décembre | | | | | | Variation 2006/2005 (%) |
|------------------------------------|-----------------------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------------------|
| | 2004 | | 2005 | | 2006 | | |
| | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | |
| Services de Communications Fixes | 3.092 | 56 | 2.961 | 54 | 3.630 | 59 | 22,6 |
| Services de Communications Mobiles | 2.239 | 40 | 2.181 | 40 | 2.136 | 35 | -2,0 |
| Services Internationaux de Carrier | 645 | 12 | 713 | 13 | 736 | 12 | 3,2 |
| Eliminations inter-segments | -435 | -8 | -396 | -7 | -401 | -7 | 1,1 |
| Total | 5.540 | 100 | 5.458 | 100 | 6.100 | 100 | 11,8 |
| Revenus non récurrents | 0 | | 238 | | 0 | | |
| Total | 5.540 | | 5.696 | | 6.100 | | 7,1 |

Les revenus des **Services de Communications Fixes** (FLS) ont augmenté de 22,6% par rapport à 2005. Les revenus de 2005 comprennent cependant les revenus de sociétés vendues ainsi que les revenus de 2006 comprennent le Groupe Telindus. Après ajustement pour la vente de sociétés consolidées en 2005 et pour les entités nouvellement acquises en 2006, les revenus de FLS ont diminué de 0,8%. Cette baisse des revenus est essentiellement due à un déclin des services vocaux classiques, compensé pour une part par la croissance liée à la large bande et aux produits wholesale nationaux.

Les revenus globaux des **Services de Communications Mobiles** (MCS) ont subi l'impact de nouveaux plans tarifaires moins chers, mais la baisse s'est limitée à 2,0%. Les revenus nets des services ont baissé de 2,2%, sous l'in-

fluence essentiellement d'une augmentation des crédits d'appel et des réductions accordées dans le cadre du programme de leadership en termes de parts de marché, qui ont entraîné une amélioration des tendances au niveau de la clientèle (augmentation nette du nombre de clients, augmentation du pourcentage de clients actifs, diminution du taux de désengagement).

Les revenus des **Services Internationaux de Carrier** (ICS) ont augmenté de 3,2%. Ce résultat provient d'une hausse significative des volumes liée à la joint venture conclue avec Swisscom Fixnet AG et à l'accord de sous-traitance conclu avec MTN, entrés respectivement en vigueur en juillet 2005 et février 2006.

Charges opérationnelles avant amortissements

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | | Variation 2006/2005 |
|---|-----------------------------------|--------------|--------------|------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | |
| Achats de matériel et de services liés aux ventes | 1.461 | 1.555 | 2.005 | 28,9% |
| Frais de personnel et de pensions | 993 | 957 | 1.106 | 15,5% |
| Autres charges d'exploitation | 693 | 731 | 841 | 15,0% |
| Total | 3.146 | 3.244 | 3.952 | 21,8% |
| Charges non récurrentes | 41 | 355 | 0 | - |
| Total | 3.187 | 3.598 | 3.952 | 9,8% |

(1) Durant le premier semestre 2005, un revenu non récurrent de 238 millions EUR a été comptabilisé, revenu lié au bénéfice retiré de la vente des actions de Belgacom Directory Services S.A. Alors que dans la seconde moitié de 2005 c'est une charge non récurrente de 355 millions EUR qui a été enregistrée pour couvrir les indemnités de fin de contrat et autres avantages de personnel consécutifs à la convention collective sur l'organisation du travail.

Achats de matériel et de services liés aux ventes

Les achats de matériel et de services liés aux ventes ont augmenté de 28,9% (450 millions EUR), en ce compris la contribution essentielle des entités nouvellement acquises en 2006. Après ajustement lié à la vente d'entités en 2005 et à l'acquisition d'entités en 2006, les achats de matériel et de services liés aux ventes ont augmenté de 1,9%, soit 30 millions EUR. Cette augmentation est due pour une part aux coûts liés à la croissance des revenus dans le segment des **services internationaux de carrier**. Dans le **segment mobile**, les dépenses d'interconnexion et de commissions plus élevées ont été compensées par une baisse des frais de roaming-out et des coûts de terminaux. Dans le **segment des lignes fixes**, les achats de matériel et de services liés aux ventes ont augmenté, en dépit de l'érosion des revenus, suite à l'évolution du mix de produits (croissance du trafic de transit au sein de wholesale national, coûts supplémentaires liés à Belgacom TV etc.).

Frais de personnel et de pensions

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | |
|--|-----------------------------------|---------------|---------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 |
| Salaires et rémunérations | 746 | 717 | 832 |
| Charges de sécurité sociale | 163 | 163 | 194 |
| Frais de pensions | 17 | 16 | 19 |
| Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions et indemnités de fin de contrat | 39 | 40 | 31 |
| Autres charges de personnel | 27 | 21 | 29 |
| Total | 993 | 957 | 1.106 |
| Nombre d'employés à la fin de l'année (équivalents temps plein) ⁽¹⁾ | 16.933 | 16.335 | 18.180 |

(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 **frais de personnel et de pensions** a augmenté en 2006 de 149 millions EUR, soit 15,5%. Toutefois, cette hausse résulte pour l'essentiel de la contribution de Telindus, qui employait 2.753 équivalents temps plein fin 2006.

Inversément, 908 équivalents temps plein ont quitté Belgacom dans le courant de 2006 dans le cadre de programmes de restructuration (564 équivalents temps plein, liés pour la plupart au plan BeST et à la convention collective de 2005) et du fait de départs naturels (344 équivalents temps plein).

Après ajustement lié à la vente d'entités en 2005 et à l'acquisition d'entités en 2006, les dépenses de personnel et de pensions ont diminué de 2,9%, soit 28 millions EUR.

Autres charges d'exploitation

Les autres charges d'exploitation ont augmenté de 15,0% (110 millions EUR). Après ajustement lié à la vente de sociétés consolidées et à l'acquisition de nouvelles entités en 2006, les autres charges d'exploitation ont augmenté de 4,7%, soit 35 millions EUR. Cette hausse est essentiellement due aux coûts liés à la poursuite du déploiement de Belgacom TV en 2006.

Bénéfice opérationnel avant amortissement (EBITDA)

| | Année se terminant au 31 décembre | | | | | | Variation 2006/2005 (%) |
|------------------------------------|-----------------------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------------------|
| | 2004 | | 2005 | | 2006 | | |
| | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | |
| Services de Communications Fixes | 1.257 | 53 | 1.147 | 52 | 1.116 | 52 | -2,7 |
| Services de Communications Mobiles | 1.135 | 47 | 1.041 | 47 | 1.000 | 47 | -3,9 |
| Services Internationaux de Carrier | 2 | 0 | 27 | 1 | 33 | 2 | 23,1 |
| Eliminations inter-segments | 0 | 0 | -1 | 0 | 0 | 0 | -16,2 |
| Total | 2.394 | 100 | 2.214 | 100 | 2.149 | 100 | -3,0 |
| Revenus non récurrents | 0 | | 238 | | 0 | | |
| Charges non récurrentes | -41 | | -355 | | 0 | | -100,0 |
| Total | 2.353 | | 2.098 | | 2.149 | | 2,4 |

L'EBITDA hors éléments non récurrents des **Services de Communications Fixes** a baissé de 2,7% par rapport à 2005. Compte tenu de l'ajustement relatif à la vente de sociétés consolidées et à l'apport de nouvelles entités, l'EBITDA de FLS a diminué de 4,7%.

L'EBITDA des **Services de Communications Mobiles** a diminué de 3,9% en glissement annuel, du fait de la hausse des crédits et ristournes accordés aux clients partiellement compensés par un contrôle stricte des coûts résultant du programme d'excellence opérationnelle. L'EBITDA des **Services Internationaux de Carrier** a augmenté de 6 millions EUR en glissement annuel, du fait de la hausse des volumes et des synergies au niveau des coûts résultant de la joint-venture, combinés à une meilleure marge de transit.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Le bénéfice opérationnel du Groupe a diminué de 1,8% pour passer à 1,347 milliard EUR, du fait de l'évolution de l'EBITDA. Abstraction faite des éléments non récurrents, le bénéfice opérationnel du Groupe a diminué de 9,5% (141 millions EUR).

Revenus financiers nets/charges financières nettes

L'amélioration des revenus financiers nets, qui passent de 64 millions EUR en 2005 à 104 millions EUR en 2006, résulte de la hausse des bénéfices tirés de la vente de sociétés mises en équivalence ainsi que d'autres participations.

Belgacom a en effet vendu, en 2005, sa participation dans des sociétés satellites et sa participation minoritaire dans Alert Services Holding après l'exercice de son option de vente, générant ainsi un bénéfice total de 62 millions EUR. En 2006, les bénéfices des ventes s'élèvent à 122 millions EUR, en ce compris un bénéfice de 118 millions EUR sur la vente des actions de Neuf Cégétel.

Charge d'impôts

Le taux d'imposition réel en 2005 et 2006 est de 23,57% et 24,65% respectivement, soit un taux inférieur à celui applicable en Belgique (33,99%). Cette différence est due à des bénéfices non imposables sur la réalisation de sociétés consolidées et non-consolidées.

Intérêts minoritaires

Les principaux intérêts minoritaires du Groupe étaient constitués par les 25% de participation de Vodafone dans Belgacom Mobile, jusqu'au rachat de ces intérêts début novembre 2006.

Bénéfice net (part du Groupe)

Le bénéfice net (part du Groupe) est passé de 959 millions EUR en 2005 à 973 millions EUR en 2006, grâce à l'évolution positive du résultat financier et de la diminution des intérêts de tiers en 2006.

Bilan

L'acquisition du Groupe Telindus et de la participation de Vodafone dans Belgacom Mobile en 2006 ont influencé de manière significative l'évolution du bilan du Groupe.

Du goodwill est reconnu au bilan 2006, essentiellement en raison des acquisitions précitées.

Les immobilisations incorporelles et corporelles constituent les principaux actifs du Groupe. En glissement annuel, et en dépit de l'acquisition du Groupe Telindus, les immobilisations incorporelles sont en baisse tandis que les immobilisations corporelles sont très légèrement en hausse, du fait de charges d'amortissement plus importantes que les dépenses d'investissement. En 2005 et 2006, les dépenses d'investissement ont principalement concerné les investissements dans le projet «Broadway» (infrastructure permettant de proposer des services VDSL), dans Belgacom TV et dans le réseau 3G mobile. L'augmentation des immobilisations incorporelles en 2005 est due à l'acquisition des droits de diffusion de Belgacom TV, en ce compris les droits de diffusion du football de la Ligue belge.

Les actifs d'impôts différés concernent principalement les pertes fiscales reportées accumulées par Belgacom S.A., notamment à la suite des charges non récurrentes liées au programme de restructuration BeST, lancé en 2002, au transfert des obligations de pension pour le personnel statutaire en 2003 et à la provision enregistrée en 2005 dans le cadre de la convention collective de travail. Sur la base du plan d'entreprise actuel de Belgacom, ces pertes fiscales seront compensées dans les années à venir.

Les créances commerciales ont augmenté fortement en 2006 du fait de la reprise du Groupe Telindus.

En glissement annuel, l'évolution de la trésorerie et équivalents de trésorerie résulte elle-même d'une différence entre la manière dont ont évolué les flux de trésorerie en provenance des activités opérationnelles et des flux de trésorerie utilisés à des fins d'investissement et de financement. En 2006, le Groupe a réalisé des acquisitions importantes, financées pour une part seulement par des dettes. Cette évolution est présentée dans le tableau de financement consolidé des états financiers consolidés.

Les fonds propres augmentent en 2006, du fait essentiellement de bénéfices nets plus élevés que les diminutions résultant du paiement de dividendes et du rachat d'actions propres. La diminution des intérêts minoritaires résulte de l'acquisition de la participation de Vodafone dans Belgacom Mobile. Ces différents impacts sont illustrés dans le tableau consolidé des variations des capitaux propres figurant dans les états financiers consolidés.

Afin de financer le rachat des 25% de participation de Vodafone dans Belgacom Mobile pour un montant de 2 milliards EUR, Belgacom a émis une obligation de 1,650 milliard EUR.

En 2004 et 2006, la dette pour pensions, indemnités de fin de contrat et autres avantages postérieurs à l'emploi a diminué du fait de paiements supérieurs au coût de l'année. Cette dette a augmenté en 2005 du fait de la comptabilisation d'une dette destinée à couvrir les engagements pris par le Groupe dans la convention collective, d'un montant nettement supérieur aux paiements de l'année pour pensions, indemnités de fin de contrat et autres avantages postérieurs à l'emploi.

Les créances commerciales ont augmenté en 2005, du fait essentiellement de l'acquisition des droits du football et de droits de diffusion, selon un plan d'échelonnement des paiements planifié sur plus d'un an. La hausse des dettes commerciales en 2006 résulte de la contribution du Groupe Telindus.

Liquidités et ressources financières

Cash Flow

| (en millions EUR) | Au 31 décembre | | |
|---|----------------|--------|--------|
| | 2004 | 2005 | 2006 |
| Cash flow net d'exploitation | 1.899 | 1.883 | 1.643 |
| Investissements | -556 | -696 | -676 |
| Cash flow net des autres activités d'investissement | 78 | 389 | -2.279 |
| Cash flow avant activités de financement ou «cash flow libre» | 1.421 | 1.575 | -1.313 |
| Cash flow net dépensé pour les activités de financement | -1.658 | -1.102 | 751 |
| Augmentation / (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie | -237 | 473 | -562 |

Le cash-flow d'exploitation généré en 2006 (1,643 milliard EUR) était inférieur à l'année précédente (1,883 milliard EUR), du fait d'un EBITDA inférieur et de l'acquisition en 2005 de droits de diffusion de Belgacom TV en ce compris les droits de diffusion du football belge, payables en trois ans.

Exceptionnellement, le cash-flow net d'exploitation n'a pas suffi en 2006 pour financer les autres opérations d'investissement de l'année, le Groupe ayant procédé à plusieurs acquisitions importantes: le Groupe Telindus pour 584 millions EUR et la participation de Vodafone dans Belgacom Mobile pour 2 milliards EUR.

Les liquidités tirées de la vente d'intérêts consolidés ou d'autres participations ont diminué, passant de 373 millions EUR en 2005 à 272 millions EUR en 2006.

Le Groupe a financé les besoins nets de trésorerie pour 2006 en diminuant sa position nette de trésorerie et en émettant une obligation de 1,650 milliard EUR.

Dépenses d'investissement

| | Année se terminant au 31 décembre | | | | | | Variation 2006/2005 (%) |
|---|-----------------------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------------------|
| | 2004 | | 2005 | | 2006 | | |
| | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | (en millions EUR) | (%) | |
| Services de Communications Fixes | 338 | 61 | 488 | 70 | 448 | 66 | -8,2 |
| Services de Communications Mobiles | 205 | 37 | 195 | 28 | 214 | 32 | 9,4 |
| Services Internationaux de Carrier ⁽¹⁾ | 13 | 2 | 19 | 3 | 15 | 2 | -22,1 |
| Eliminations inter-segments ⁽¹⁾ | 0 | 0 | -6 | -1 | 0 | 0 | -100,0 |
| Total | 556 | 100 | 696 | 100 | 676 | 100 | -2,9 |

(1) En 2005 comprend le droit d'usage irrévocable (IRU) du réseau de Belgacom.

Les dépenses d'investissement des **Services de Communications Fixes** ont diminué de 8,2% en glissement annuel (40 millions EUR). 2005 avait fortement été marquée par l'acquisition des droits de diffusion de Belgacom TV, en ce compris les droits de diffusion du football belge. Les dépenses d'investissement de 2006 incluent un investissement de 99 millions EUR en rapport avec Belgacom TV, une dépense d'investissement de 33,5 millions EUR pour Telindus et un investissement de 103 millions EUR lié à Broadway.

Les dépenses d'investissement des **Services de Communications Mobiles** ont augmenté de 9,4% en glissement annuel (18 millions EUR), principalement en raison d'investissements plus élevés en matière de réseau UMTS (3G) afin d'augmenter la couverture de la population (investissement total de 79,5 millions EUR en 2006).

Les dépenses d'investissement des **Services Internationaux de Carrier** ont diminué de 4,2 millions EUR en glissement annuel. Toutefois, les dépenses d'investissement de 2005 avaient été impactées par l'acquisition du droit d'utilisation du réseau de Belgacom (IRU) après le transfert des activités d'ICS dans la filiale Belgacom International Carrier Services. Abstraction faite de l'acquisition de ce droit d'usage irrévocable (IRU) de 6,2 millions EUR, les dépenses d'investissement ont augmenté de

2 millions EUR, passant à 15 millions EUR, en raison principalement de nouveaux investissements au niveau du réseau.

Ressources financières

En règle générale, le Groupe finance essentiellement son développement en utilisant son cash-flow net d'exploitation. Le Groupe possède également un programme Euro Medium Term Notes («EMTN») de 2,5 milliards USD et un programme de papier commercial (Commercial Paper, «CP») de 1 milliard EUR. Au 31 décembre 2006, le programme EMTN est utilisé à concurrence de 1,650 milliard EUR, correspondant aux emprunts obligataires non subordonnés nouvellement émis en 2006 en vue de financer l'acquisition des parts minoritaires dans Belgacom Mobile, avec une période d'échéance moyenne de 7 ans. Au 31 décembre 2006, le programme CP n'est pas utilisé. Le Groupe bénéficie par ailleurs de facilités de crédit à long terme de 586 millions EUR et de facilités de crédit à court terme de 518 millions EUR. Ces facilités sont accordées par un groupe diversifié de banques. Au 31 décembre 2006, les facilités à long terme ne sont pas utilisées tandis que les facilités à court terme sont utilisées à concurrence de 43 millions EUR.

> commentaires relatifs aux chiffres des segments d'activité

Services de communications fixes (Fixed Line Services, FLS)

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | |
|---|-----------------------------------|---------------|------------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Revenus totaux du segment | 2.961 | 3.630 | 22,6% |
| Achats de matériel et de services liés aux ventes | -591 | -1.038 | 75,7% |
| Frais de personnel et de pensions | -788 | -938 | 19,0% |
| Autres charges d'exploitation | -435 | -538 | 23,7% |
| Charges opérationnelles totales avant amortissements | -1.814 | -2.514 | 38,6% |
| Résultat total du segment ⁽¹⁾ | 1.147 | 1.116 | -2,7% |
| <i>Marge bénéficiaire du segment</i> | <i>38,7%</i> | <i>30,7%</i> | <i>-8,0 p.p.</i> |
| Revenus non récurrents | 238 | 0 | |
| Charges non récurrentes | -355 | 0 | |
| Bénéfice opérationnel avant amortissements | 1.031 | 1.116 | 8,3% |
| Amortissements | -492 | -568 | 15,5% |
| Bénéfice opérationnel | 538 | 547 | 1,7% |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements, charges et revenus non-récurrents.

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre 2006 | | | |
|--|--|-------------|------------|-------------|
| | Activités de base | Belgacom TV | Telindus | FLS Total |
| Revenus | 2.912 | 15 | 702 | 3.630 |
| Charges opérationnelles avant amortissements | -1.786 | -53 | -675 | -2.514 |
| EBITDA | 1.127 | -38 | 27 | 1.116 |
| <i>Marge EBITDA (en %)</i> | <i>38,7</i> | <i>-</i> | <i>3,9</i> | <i>30,7</i> |

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | | |
|--|-----------------------------------|--------------|---------------|------------|
| | 2005 | 2006 | Variation (%) | Variation |
| FLS Base | 2.951 | 2.912 | -1,3 | -38 |
| Accès voix | 781 | 739 | -5,3 | -42 |
| Trafic voix | 717 | 659 | -8,0 | -58 |
| Internet | 429 | 464 | 8,3 | 35 |
| Data | 215 | 203 | -5,7 | -12 |
| Terminaux | 161 | 148 | -7,6 | -12 |
| Autres retail ⁽¹⁾ | 244 | 239 | -2,2 | -5 |
| Wholesale National | 390 | 449 | 15,3 | 60 |
| Autres | 15 | 11 | -27,7 | -4 |
| Entités vendues | 8 | 0 | - | -8 |
| Telindus | 0 | 702 | - | 702 |
| Belgacom TV | 2 | 15 | - | 13 |
| Revenu total avant éléments non récurrents ⁽²⁾ | 2.961 | 3.630 | 22,6 | 669 |

(1) «Autres retail» comprend principalement les revenus provenant d'activités internationales et de filiales d'activités fixes.

(2) Certaines définitions de produits mineurs ont été modifiées en 2005. Les chiffres de l'année dernière ont été normalisés en conséquence.

Revenus du segment

Les **revenus totaux de FLS** avant éléments non récurrents ont progressé de 22,6% en glissement annuel (669 millions EUR). Ce montant comprend cependant la contribution de Telindus, acquise en janvier 2006. La contribution du Groupe Telindus en terme de revenus s'élevait à 702 millions EUR, ce qui représente 19,3% des revenus totaux de FLS.

Après ajustement lié à la vente de sociétés consolidées en 2005 et à la contribution de nouvelles entités en 2006, les revenus de FLS ont baissé de 0,8% (27 millions EUR).

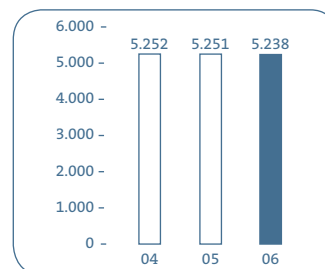
La baisse des revenus issus des activités de **base de FLS** a été limitée à 1,3% (38 millions EUR).

Bien que les services classiques d'**accès et de trafic vocal sur les lignes fixes** aient continué à être touchés par la pression concurrentielle et par la substitution, la baisse des revenus en glissement annuel a été freinée et ramenée de 7,3% en 2005 à 6,6% en 2006 grâce au lancement mi-2005 de tarifs forfaitaires et d'offres d'appel illimité.

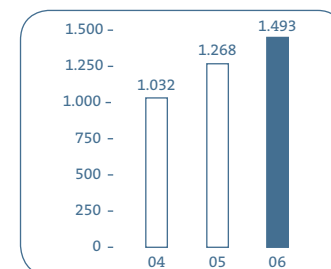
La progression de 8,3% enregistrée au niveau des revenus **Internet** (accès et connectivité dial-up et haut débit) en glissement annuel est principalement due à l'augmentation de la vente des lignes à haut débit, qui affiche une croissance de 150.618 lignes en 2006.

En ce qui concerne les revenus des **données**, la baisse de 5,7% enregistrée en glissement annuel est principalement due à la baisse des revenus générés par les lignes louées en raison de la substitution en faveur des solutions DSL.

Total des canaux d'accès
(en milliers)



Total des canaux d'accès ADSL retail
et wholesale (en milliers)⁽¹⁾



(1) Lignes dégroupées de wholesale national incluses.

Les revenus de **wholesale national** ont progressé de 15,3% en glissement annuel grâce à la croissance du nombre de lignes carrier à large bande ainsi qu'à l'augmentation du trafic de transit.

La baisse des **autres revenus** est principalement due à la baisse enregistrée au niveau des activités satellites.

Charges opérationnelles avant amortissements

Compte tenu de l'ajustement lié à l'acquisition de nouvelles entités en 2006, les charges d'exploitation avant amortissement ont progressé de 1,6% en glissement annuel (29 millions EUR).

Malgré la baisse de revenus, les achats de matériel et de services liés aux ventes ont augmenté en raison de l'évolution du mix de produits (croissance du trafic de transit au sein de wholesale national, coûts additionnels liés à Belgacom TV, etc.).

Au niveau des autres charges, la réduction des dépenses de personnel et de pensions (26 millions EUR, influencée positivement par des réductions d'effectifs, mais négativement touchée par l'indexation annuelle des salaires) est compensée par l'augmentation d'autres charges d'exploitation (28 millions EUR, coûts principalement liés à la poursuite du déploiement de Belgacom TV en 2006).

Bénéfice opérationnel avant amortissement (EBITDA)

L'EBITDA **total de FLS** a augmenté de 8,3% en glissement annuel pour atteindre 1,116 milliard EUR. Hors éléments non récurrents pour 2005 et après ajustement lié à la vente de sociétés consolidées et d'entités nouvellement acquises en 2006, l'EBITDA de FLS a baissé de 4,7% (54 millions EUR).

Avec 38,7%, la marge EBITDA des **activités de base de FLS** a été maintenue à un niveau équivalent à la marge de 38,7% enregistrée en 2005.

Bien que le nombre de clients **Belgacom TV** dépassait les prévisions fin 2006, Belgacom est parvenue à maîtriser les coûts. En 2006, Belgacom TV a eu un effet de dilution de 38 millions EUR sur l'EBITDA de FLS, une évolution tout à fait conforme à la fourchette des prévisions communiquées au marché.

Telindus a contribué à l'EBITDA de FLS pour un montant de 27 millions EUR, avec une marge annuelle d'EBITDA de 3,9%.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Le bénéfice opérationnel de FLS a augmenté de 1,7% en glissement annuel pour passer à 547 millions EUR. Hors éléments non récurrents pour 2005 et après ajustement lié à la vente de sociétés consolidées et d'entités nouvellement acquises en 2006, l'EBIT de FLS a baissé de 11,2% (73 millions EUR). Parallèlement à la baisse de l'EBITDA en comparaison à 2005, les amortissements ajustés ont augmenté de 4%, principalement en raison de l'amortissement des droits de football et autres droits de diffusion acquis depuis janvier 2005 pour Belgacom TV.

Chiffres d'exploitation (retail)

Les tarifs forfaitaires lancés mi-2005 ont permis à FLS d'augmenter sa **part de marché pour le trafic vocal** sur le réseau de Belgacom de 4,6 p.p.

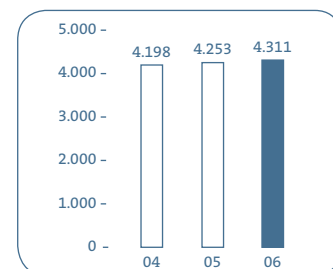
en 2006, soit une croissance plus élevée que le gain de 3,5 p.p. enregistré en 2005.

Cependant, malgré le succès des offres de tarifs forfaitaires, la **perte de lignes d'accès vocal** a augmenté par rapport à l'année dernière. En 2006, Belgacom a perdu 162.931 lignes équivalentes contre 149.888 en 2005. Ces pertes de lignes ont principalement été enregistrées au niveau du segment résidentiel.

L'**ARPU relatif à l'accès vocal** a baissé de 1,6% pour passer à 14,2 EUR, influencé par les promotions périodiques et les modifications du mix de produits. L'**ARPU relatif au trafic** en glissement annuel a affiché pour sa part une baisse de 4,2%, un recul principalement dû aux nouveaux plans tarifaires, en ce compris les appels «gratuits» durant les heures creuses. La baisse de l'ARPU relatif au trafic en glissement annuel s'est ralentie dans le courant des deux derniers trimestres.

Fin 2006, FLS comptait 139.665 clients **Belgacom TV** présentant un ARPU moyen de 12 EUR sur l'année complète. Grâce à une base de clients payants en augmentation et à l'utilisation des services «À la demande», l'ARPU est passé de 11,9 EUR pour le premier trimestre de 2006 à 12,6 EUR pour le dernier trimestre de cette même année.

Clients mobiles actifs
(en milliers)



| | Année se terminant au 31 décembre | | |
|---|-----------------------------------|--------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Nombre de canaux d'accès (en milliers) | | | |
| Marché résidentiel | | | |
| PSTN | 3.064 | 2.920 | -4,7% |
| ISDN | 370 | 360 | -2,7% |
| ADSL, VDSL | 852 | 985 | 15,6% |
| Total | 4.287 | 4.265 | -0,5% |
| Marché professionnel | | | |
| PSTN | 254 | 247 | -2,7% |
| ISDN | 585 | 584 | -0,2% |
| ADSL, VDSL | 125 | 142 | 14,1% |
| Total | 964 | 973 | 1,0% |
| Trafic (en millions de minutes) | | | |
| Marché résidentiel | | | |
| National | 4.949 | 5.374 | 8,6% |
| Fixe à mobile | 803 | 778 | -3,2% |
| International | 352 | 344 | -2,3% |
| Total | 6.105 | 6.496 | 6,4% |
| Marché professionnel | | | |
| National | 1.966 | 1.801 | -8,4% |
| Fixe à mobile | 505 | 484 | -4,2% |
| International | 397 | 369 | -7,0% |
| Total | 2.868 | 2.654 | -7,5% |
| ARPU (in EUR) | | | |
| ARPU Accès Voix ⁽¹⁾ | 14,5 | 14,2 | -1,6% |
| ARPU Voix Trafic ⁽²⁾ | 13,5 | 13,0 | -4,2% |
| ARPU ADSL Résidentiel ⁽³⁾ | 32,7 | 31,6 | -3,6% |
| ARPU Net Belgacom TV ⁽⁴⁾ | - | 12,0 | - |

- (1) L'ARPU de l'accès voix est égal au revenu total de l'accès voix, hors revenu d'activation, divisé par le nombre moyen de canaux d'accès de la voix pour la période considérée, divisé par le nombre de mois au cours de cette période
- (2) L'ARPU du trafic de la voix est égal au revenu total du trafic de la voix, hors revenu du trafic des payphones, divisé par le nombre moyen de canaux d'accès de la voix pour la période considérée, divisé par le nombre de mois au cours de cette période
- (3) ARPU ADSL Résidentiel est égal au revenu ADSL total divisé par le nombre moyen de lignes ADSL pour la période considérée, divisé par le nombre de mois au cours de cette période, pour le segment résidentiel
- (4) L'ARPU Net Belgacom TV: inclut uniquement le revenu provenant des clients et inclut les promotions.

Services de communications mobiles (Mobile Communications Services, MCS)

| | Année se terminant au 31 décembre | | |
|---|-----------------------------------|---------------|--------------|
| (en millions EUR) | 2005 | 2006 | Variation |
| Revenus totaux du segment | 2.181 | 2.136 | -2,0% |
| Achats de matériel et de services liés aux ventes | -688 | -683 | -0,6% |
| Frais de personnel et de pensions | -149 | -147 | -0,9% |
| Autres charges d'exploitation | -304 | -305 | 0,6% |
| Charges opérationnelles totales avant amortissements | -1.140 | -1.136 | -0,3% |
| Résultat total du segment ⁽¹⁾ | 1.041 | 1.000 | -3,9% |
| Marge bénéficiaire du segment | 47,7% | 46,8% | -0,9 p.p. |
| Amortissements | -214 | -214 | -0,1% |
| Bénéfice opérationnel | 827 | 786 | -4,9% |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements.

| | Année se terminant au 31 décembre | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------|---------------|------------|
| (en millions EUR) | 2005 | 2006 | Variation (%) | Variation |
| Services de voix ⁽¹⁾ | 1.839 | 1.786 | -2,9% | -53 |
| Services de données ⁽¹⁾ | 364 | 406 | 11,7% | 42 |
| Total des revenus des services | 2.203 | 2.192 | -0,5% | -11 |
| Crédits et ristournes | -126 | -162 | -27,9% | -35 |
| Revenus nets des services | 2.077 | 2.030 | -2,2% | -46 |
| Ventes de terminaux | 87 | 86 | -1,6% | -1 |
| Autres | 17 | 20 | 17,2% | 3 |
| Revenus totaux | 2.181 | 2.136 | -2,0% | -44 |

(1) Y compris le roaming-in.

Revenus du segment

Avec 2,136 milliards EUR, la baisse en glissement annuel des **revenus totaux** de MCS a été limitée à 2,0%, conformément aux prévisions annuelles.

Les **revenus totaux des services** n'ont que légèrement baissé en glissement annuel grâce aux revenus croissants des services de données, influencés par des revenus plus élevés générés des services de données avancées. Les services de données, en ce compris les services de données avancées, ont représenté en 2006 20,0% des revenus nets des services, soit 2,5 p.p. de plus par rapport à l'année dernière.

Les revenus des **services vocaux** ont diminué de 2,9% en glissement annuel, un recul essentiellement dû à une baisse des revenus d'accès

résultant elle-même de l'évolution en faveur de nouveaux plans tarifaires groupés, à la baisse des revenus provenant du roaming-in ainsi qu'à la diminution des coûts de terminaison à partir de novembre.

De plus, l'impact négatif des crédits et ristournes accordés en 2006 dans le cadre du programme de leadership en termes de parts de marché a entraîné une baisse des revenus nets des services de 2,2%.

Les revenus provenant de la vente de terminaux ont baissé par rapport à 2005, étant donné que l'augmentation du prix moyen issue de la proportion plus importante de combinés de 3^{ème} génération (3G) n'a pas complètement compensé la baisse des volumes.

Charges opérationnelles avant amortissements

Les charges opérationnelles avant amortissements ont baissé de 0,3% en glissement annuel. Dans le poste «achats de matériel et de services liés aux ventes», l'augmentation des coûts d'interconnexion et de commissions a été compensée par une baisse des coûts de roaming-out et de combinés.

Malgré des hausses liées à la contribution OSU (obligation de service universel) et à une augmentation des frais externes, le niveau global des coûts a été maintenu sous contrôle grâce au programme d'excellence opérationnelle.

Bénéfice opérationnel avant amortissements (EBITDA)

L'EBITDA de MCS a diminué de 3,9% en glissement annuel (41 millions EUR), principalement en raison de la baisse des revenus.

Grâce à un contrôle efficace des coûts, Proximus a limité la baisse de la marge d'EBITDA annuelle en la maintenant en-deçà de 1 p.p. à 46,8%.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

Le bénéfice opérationnel de MCS a diminué de 4,9% en glissement annuel pour passer à 786 millions EUR.

Chiffres d'exploitation

Les efforts continus fournis dans le cadre du programme de leadership en termes de parts de marché ont eu un impact positif global sur les principaux indicateurs de performances clients.

Malgré la pression concurrentielle, Proximus a été en mesure d'augmenter sa base de clients en enregistrant 58.077 nouveaux clients actifs, soit plus que les 55.606 nouveaux clients actifs acquis en 2005.

Parallèlement à une augmentation enregistrée au niveau du pourcentage de clients actifs passé à 98,2%, Proximus a également amélioré la qualité de son portefeuille de clients. Le rapport postpaid/prepaid est passé à 46/54 comparé à un rapport de 42/58 en 2005. Proximus est également parvenu à faire baisser le taux de désengagement, qui est passé de 16,6% en 2005 à 15,8% en 2006.

| | Année se terminant au 31 décembre | | |
|---|-----------------------------------|--------------|------------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Nombre de clients actifs⁽¹⁾ (en milliers) | 4.253 | 4.311 | 1,4% |
| Prepaid | 2.475 | 2.327 | -6,0% |
| Postpaid | 1.778 | 1.985 | 11,6% |
| Clients actifs en % du nombre total de clients⁽²⁾ | 97,9% | 98,2% | 0,2 p.p. |
| Taux de désactivation annualisé⁽³⁾ (mixte - variance en p.p.) | 16,6% | 15,8% | -0,8 p.p. |
| ARPU⁽⁴⁾ (en EUR) | | | |
| Prepaid | 19,9 | 19,6 | -1,8% |
| Postpaid | 71,9 | 68,4 | -4,9% |
| Mixte | 41,2 | 40,9 | -0,9% |
| Mixte voix | 34,3 | 33,2 | -3,1% |
| Mixte données | 6,9 | 7,6 | 10,2% |
| ARPU Net⁽⁵⁾ (en EUR) | | | |
| Prepaid | 18,1 | 17,6 | -3,1% |
| Postpaid | 68,5 | 63,8 | -6,8% |
| Mixte | 38,7 | 37,7 | -2,7% |
| Part de marché des clients actifs⁽⁶⁾ | | | |
| Prepaid | 46,6% | 43,0% | -3,5 p.p. |
| Postpaid | 51,1% | 48,8% | -2,4 p.p. |
| Total | 48,4% | 45,5% | -2,9 p.p. |
| UoU⁽⁷⁾ (en unité) | 213,6 | 218,9 | 2,5% |
| MoU⁽⁸⁾ (en minute) | 165,8 | 164,1 | -1,0% |
| SMS⁽⁹⁾ (en unité) | 47,8 | 54,8 | 14,7% |

(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 annualisé 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 période donnée, 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 entrant et d'activation, divisé par le nombre de clients abonnés et prépayés actifs de Belgacom Mobile pendant cette période.

(5) L'ARPU net correspond à l'ARPU moins les crédits et ristournes.

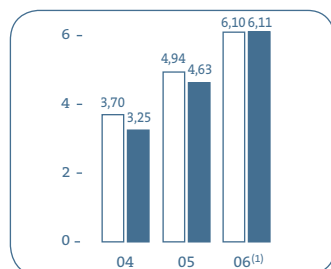
(6) Estimations de Belgacom Mobile pour 2005 remplacées par les chiffres réels.

(7) UoU (Units of Use): minutes d'utilisation de voix + SMS (où 1 SMS correspond à 1 minute) par client actif par mois.

(8) MoU (Minutes of Use): durée de l'ensemble des appels de Proximus ou vers celle-ci, par client actif et par mois.

(9) SMS: nombre de SMS par client actif par mois.

Minutes transportées par ICS (en milliards)



fixe
mobile

(1) Les volumes BICS sont inclus à 100%, pour la comparaison.

Services Internationaux de Carrier (International Carrier Services, ICS) ⁽²⁾

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | |
|---|-----------------------------------|-------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Revenus totaux du segment | 713 | 736 | 3,2% |
| Achats de matériel et de services liés aux ventes | -621 | -641 | 3,2% |
| Frais de personnel et de pensions | -20 | -20 | 0,3% |
| Autres charges d'exploitation | -44 | -41 | -7,3% |
| Charges opérationnelles totales avant amortissements | -686 | -703 | 2,4% |
| Résultat total du segment ⁽³⁾ | 27 | 33 | 23,1% |
| Marge bénéficiaire du segment | 3,8% | 4,5% | 0,7 p.p. |
| Amortissements | -20 | -20 | 0,1% |
| Bénéfice opérationnel | 7 | 13 | 90,9% |

(3) Bénéfice opérationnel avant amortissements.

Revenus du segment

| (en millions EUR) | Année se terminant au 31 décembre | | |
|-----------------------|-----------------------------------|------------|-------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Voix | 675 | 693 | 2,6% |
| Non Voix | 38 | 43 | 14,4% |
| Revenus totaux | 713 | 736 | 3,2% |

| (en milliards de minutes) | Année se terminant au 31 décembre | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | Variation |
| Total | 9,57 | 12,21 | 27,5% |
| Total vers destination fixe | 4,94 | 6,10 | 23,4% |
| Total vers destination mobile | 4,63 | 6,11 | 31,9% |

Les volumes de BICS sont inclus à 100%, pour la comparaison.

Les revenus d'ICS pour l'année 2006 ont progressé de 3,2% par rapport à l'année précédente.

La hausse des **revenus de la voix** est essentiellement liée à l'augmentation des volumes fixes inbound/outbound générés par le partenaire suisse et à l'accord de sous-traitance signé en février 2006 avec MTN Group, un important fournisseur de services mobiles et de communications en Afrique.

Les autres revenus ont augmenté de 14,4%. En 2005, ces revenus non tirés de la voix incluaient un bénéfice (3,8 millions EUR) issu de l'apport par Swisscom Fixnet AG d'actifs valorisés à leur juste valeur, supérieure à la valeur des actifs vendus et valorisés à leur prix historique. A l'exclusion de cet effet, les revenus non tirés de la voix ont progressé de 28% grâce à l'augmentation significative des revenus de données mobiles parmi lesquels principalement des produits de signalisation et des SMS.

Charges opérationnelles avant amortissements

Les charges opérationnelles d'ICS avant amortissements ont augmenté de 2,4% en glissement annuel, principalement en raison d'une augmentation des achats de matériel et de services liés aux ventes à la suite de la croissance des revenus. Les autres charges opérationnelles ont baissé de 7%, principalement grâce aux synergies en matière de coûts issues de la joint venture.

Bénéfice opérationnel avant amortissement (EBITDA)

L'EBITDA d'ICS pour l'année 2006 s'élevait à 33 millions EUR, une augmentation de 23% par rapport à l'année précédente. 2005 avait cependant été favorablement influencé par les règlements avec des opérateurs étrangers et le bénéfice de 3,8 millions EUR. En excluant ce point, l'EBITDA d'ICS affiche une progression de 67% grâce aux activités supplémentaires provenant du partenaire suisse, au contrat de sous-traitance signé avec MTN Group, à des marges unitaires de transit plus fortes et à la progression enregistrée au niveau des données mobiles.

Amortissements

Comme en 2005, les amortissements de 2006 ont été influencés pas la révision de la durée de vie utile de certains actifs, afin de refléter les nouvelles technologies. Le niveau des charges d'amortissements pour 2006 est donc resté stable par rapport à l'année précédente.

Bénéfice opérationnel (EBIT)

L'EBIT d'ICS était proche de 13 millions EUR, une progression de 6 millions EUR par rapport à 2005.

(2) La comparaison d'une année à l'autre des résultats d'ICS est toutefois influencée par l'apport par Swisscom Fixnet AG de ses activités internationales de carrier dans Belgacom International Carrier Services S.A. (BICS), en contrepartie d'une participation de 28% et d'un contrôle conjoint avec le Groupe Belgacom prenant effet le 1^{er} juillet 2005. Les revenus et dépenses du segment ICS sont proportionnellement consolidés à hauteur de 72% depuis cette date.

> résultats trimestriels

Groupe Belgacom - résultats financiers

| (en millions EUR) | Trimestres 2005 | | | | Trimestres 2006 | | | |
|--|-----------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Résultats financiers du groupe | | | | | | | | |
| Revenus totaux avant éléments non récurrents | 1.339 | 1.370 | 1.388 | 1.361 | 1.507 | 1.525 | 1.535 | 1.533 |
| Revenus non récurrents | 238 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Revenus totaux | 1.577 | 1.370 | 1.388 | 1.361 | 1.507 | 1.525 | 1.535 | 1.533 |
| EBITDA avant éléments non récurrents | 575 | 578 | 557 | 503 | 545 | 565 | 536 | 502 |
| EBITDA | 814 | 578 | 557 | 149 | 545 | 565 | 536 | 502 |
| Amortissements | -168 | -174 | -189 | -195 | -196 | -203 | -200 | -203 |
| Bénéfice opérationnel (EBIT) | 646 | 404 | 369 | -47 | 349 | 362 | 337 | 299 |
| Revenus financiers nets (coûts) | 13 | 42 | 0 | 9 | 5 | -1 | 60 | 41 |
| Bénéfice avant impôts | 659 | 446 | 369 | -37 | 354 | 361 | 396 | 340 |
| Charges d'impôts | -128 | -122 | -112 | 23 | -103 | -104 | -91 | -59 |
| Bénéfice net | 532 | 323 | 257 | -14 | 251 | 257 | 305 | 281 |
| Intérêts minoritaires | 38 | 37 | 33 | 32 | 36 | 37 | 37 | 11 |
| Bénéfice net (part du Groupe) | 494 | 286 | 224 | -45 | 215 | 219 | 268 | 270 |
| Total des revenus par segment d'activités | | | | | | | | |
| Services de Communications Fixes | 753 | 746 | 724 | 739 | 909 | 905 | 890 | 925 |
| Services de Communications Mobiles | 530 | 555 | 553 | 543 | 527 | 542 | 547 | 520 |
| Services Internationaux de Carrier | 158 | 175 | 200 | 180 | 172 | 178 | 199 | 187 |
| Eliminations inter-segments | -102 | -106 | -89 | -100 | -101 | -100 | -101 | -99 |
| Total | 1.339 | 1.370 | 1.388 | 1.361 | 1.507 | 1.525 | 1.535 | 1.533 |
| EBITDA par segment d'activités | | | | | | | | |
| Services de Communications Fixes | 300 | 298 | 294 | 256 | 277 | 292 | 267 | 280 |
| Services de Communications Mobiles | 272 | 272 | 253 | 244 | 264 | 266 | 258 | 213 |
| Services Internationaux de Carrier | 4 | 9 | 11 | 3 | 5 | 7 | 12 | 10 |
| Eliminations inter-segments | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 575 | 578 | 557 | 503 | 545 | 565 | 536 | 502 |
| Dépenses d'investissement par segment d'activités | | | | | | | | |
| Services de Communications Fixes | 53 | 74 | 200 | 161 | 74 | 117 | 105 | 152 |
| Services de Communications Mobiles | 47 | 49 | 35 | 64 | 46 | 47 | 48 | 73 |
| Services Internationaux de Carrier | 7 | 2 | 2 | 9 | 0 | 2 | 5 | 7 |
| Eliminations inter-segments | -6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 101 | 125 | 237 | 234 | 120 | 166 | 158 | 232 |

Services de Communications Fixes – résultats financiers

| (en millions EUR) | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| FLS Base | 750 | 741 | 723 | 737 | 2.951 | 728 | 742 | 713 | 729 | 2.912 |
| Accès voix | 199 | 196 | 194 | 192 | 781 | 187 | 187 | 183 | 182 | 739 |
| Trafic voix | 190 | 186 | 168 | 174 | 717 | 172 | 166 | 158 | 163 | 659 |
| Internet | 105 | 107 | 107 | 109 | 429 | 111 | 116 | 118 | 120 | 464 |
| Data | 52 | 53 | 53 | 57 | 215 | 53 | 54 | 48 | 47 | 203 |
| Terminaux | 41 | 39 | 40 | 41 | 161 | 38 | 36 | 38 | 39 | 151 |
| Autres retail | 65 | 61 | 65 | 52 | 244 | 53 | 67 | 53 | 63 | 236 |
| Wholesale National | 94 | 95 | 94 | 108 | 390 | 112 | 113 | 112 | 113 | 449 |
| Autres | 3 | 4 | 2 | 5 | 15 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 |
| Entités vendues | 3 | 5 | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Telindus | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 179 | 160 | 172 | 191 | 702 |
| Belgacom TV | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 15 |
| Revenu total avant éléments non récurrents | 753 | 746 | 724 | 739 | 2.961 | 909 | 905 | 890 | 925 | 3.630 |

| (en millions EUR) | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|--|------------|------------|------------|------------|--------|
| Total FLS (avant éléments non récurrents) | | | | | |
| Revenus | 909 | 905 | 890 | 925 | 3.630 |
| Charges opérationnelles avant amortissements | -632 | -614 | -623 | -646 | -2.514 |
| EBITDA | 277 | 292 | 267 | 280 | 1.116 |
| Marge EBITDA (en %) | 30,5 | 32,2 | 30,0 | 30,2 | 30,7 |
| FLS Activités de base | | | | | |
| Revenus | 728 | 742 | 713 | 729 | 2.912 |
| Charges opérationnelles avant amortissements | -447 | -450 | -443 | -446 | -1.786 |
| EBITDA | 282 | 292 | 271 | 283 | 1.127 |
| Marge EBITDA (en %) | 38,7 | 39,4 | 37,9 | 38,8 | 38,7 |
| Belgacom TV | | | | | |
| Revenus | 2 | 4 | 4 | 5 | 15 |
| Charges opérationnelles avant amortissements | -13 | -15 | -11 | -15 | -53 |
| EBITDA | -11 | -11 | -7 | -9 | -38 |
| Marge EBITDA (en %) | - | - | - | - | - |
| Telindus | | | | | |
| Revenus | 179 | 160 | 172 | 191 | 702 |
| Charges opérationnelles avant amortissements | -172 | -149 | -169 | -185 | -675 |
| EBITDA | 6 | 11 | 3 | 7 | 27 |
| Marge EBITDA (en %) | 3,5 | 6,9 | 1,9 | 3,4 | 3,9 |

Services de Communications Fixes – résultats opérationnels

| | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Nombre de canaux d'accès (en milliers) | | | | | | | | | | |
| Marché résidentiel | | | | | | | | | | |
| PSTN | 3.145 | 3.102 | 3.073 | 3.064 | 3.064 | 3.042 | 2.988 | 2.951 | 2.920 | 2.920 |
| ISDN | 375 | 374 | 372 | 370 | 370 | 368 | 366 | 363 | 360 | 360 |
| ADSL, VDSL | 759 | 785 | 813 | 852 | 852 | 895 | 922 | 948 | 985 | 985 |
| Total | 4.279 | 4.261 | 4.258 | 4.287 | 4.287 | 4.305 | 4.276 | 4.262 | 4.265 | 4.265 |
| Marché professionnel | | | | | | | | | | |
| PSTN | 263 | 261 | 259 | 254 | 254 | 252 | 250 | 249 | 247 | 247 |
| ISDN | 597 | 591 | 589 | 585 | 585 | 585 | 584 | 585 | 584 | 584 |
| ADSL, VDSL | 111 | 116 | 119 | 125 | 125 | 130 | 135 | 138 | 142 | 142 |
| Total | 971 | 968 | 967 | 964 | 964 | 967 | 969 | 972 | 973 | 973 |
| Trafic (en millions de minutes) | | | | | | | | | | |
| Marché résidentiel | | | | | | | | | | |
| National | 1.249 | 1.171 | 1.171 | 1.358 | 4.949 | 1.406 | 1.326 | 1.259 | 1.382 | 5.374 |
| Fixe à mobile | 199 | 208 | 193 | 203 | 803 | 198 | 203 | 187 | 190 | 778 |
| International | 91 | 88 | 84 | 89 | 352 | 90 | 87 | 82 | 85 | 344 |
| Total | 1.539 | 1.468 | 1.448 | 1.650 | 6.105 | 1.694 | 1.616 | 1.529 | 1.657 | 6.496 |
| Marché professionnel | | | | | | | | | | |
| National | 531 | 510 | 449 | 476 | 1.966 | 492 | 454 | 414 | 442 | 1.801 |
| Fixe à mobile | 130 | 132 | 119 | 125 | 505 | 127 | 123 | 113 | 120 | 484 |
| International | 104 | 105 | 93 | 94 | 397 | 98 | 93 | 87 | 91 | 369 |
| Total | 765 | 747 | 661 | 695 | 2.868 | 717 | 670 | 614 | 653 | 2.654 |
| ARPU (en EUR) | | | | | | | | | | |
| ARPU Accès Voix | 14,6 | 14,5 | 14,5 | 14,5 | 14,5 | 14,2 | 14,3 | 14,2 | 14,2 | 14,2 |
| ARPU Voix Trafic | 14,2 | 13,9 | 12,7 | 13,3 | 13,5 | 13,3 | 13,0 | 12,5 | 13,0 | 13,0 |
| ARPU ADSL Résidentiel | 33,3 | 33,4 | 32,7 | 31,9 | 32,7 | 30,7 | 31,8 | 31,8 | 31,7 | 31,6 |
| ARPU Net Belgacom TV | - | - | n.r. | n.r. | n.r. | 11,9 | 10,1 | 12,4 | 12,6 | 12,0 |

Services de Communications Mobiles – résultats financiers

| (en millions EUR) | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Services de voix ⁽¹⁾ | 444 | 473 | 472 | 450 | 1.839 | 441 | 461 | 456 | 428 | 1.786 |
| Services de données ⁽¹⁾ | 85 | 91 | 96 | 92 | 364 | 92 | 96 | 103 | 116 | 406 |
| Total des revenus des services | 529 | 565 | 568 | 542 | 2.203 | 533 | 557 | 559 | 543 | 2.192 |
| Crédits et ristournes | -21 | -34 | -42 | -29 | -126 | -33 | -43 | -35 | -50 | -162 |
| Revenus nets des services | 508 | 530 | 525 | 513 | 2.077 | 500 | 514 | 523 | 493 | 2.030 |
| Ventes de terminaux | 18 | 20 | 23 | 26 | 87 | 22 | 23 | 18 | 22 | 86 |
| Autres | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 4 | 5 | 6 | 5 | 20 |
| Revenus totaux | 530 | 555 | 553 | 543 | 2.181 | 527 | 542 | 547 | 520 | 2.136 |

(1) Y compris le roaming-in.

Services de Communications Mobiles – résultats opérationnels

| | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Nombre de clients actifs (en milliers) | 4.195 | 4.214 | 4.228 | 4.253 | 4.253 | 4.260 | 4.253 | 4.240 | 4.311 | 4.311 |
| Prepaid | 2.485 | 2.492 | 2.485 | 2.475 | 2.475 | 2.447 | 2.407 | 2.346 | 2.327 | 2.327 |
| Postpaid | 1.710 | 1.722 | 1.742 | 1.778 | 1.778 | 1.813 | 1.846 | 1.894 | 1.985 | 1.985 |
| Clients actifs en % du nombre total de clients | 97,7% | 97,8% | 98,0% | 98,2% | 97,9% | 98,2% | 97,9% | 97,9% | 98,7% | 98,2% |
| Taux de désactivation annualisé (mixte - variance en p.p.) | 18,1% | 16,1% | 16,2% | 16,2% | 16,6% | 15,6% | 15,1% | 16,7% | 16,2% | 15,8% |
| ARPU (en EUR) | | | | | | | | | | |
| Prepaid | 19,3 | 20,3 | 21,1 | 19,1 | 19,9 | 18,3 | 20,2 | 20,0 | 20,0 | 19,6 |
| Postpaid | 69,1 | 74,8 | 73,5 | 70,3 | 71,9 | 69,3 | 69,7 | 69,7 | 65,1 | 68,4 |
| Mixte | 39,6 | 42,5 | 42,5 | 40,3 | 41,2 | 39,8 | 41,5 | 41,9 | 40,3 | 40,9 |
| Mixte voix | 33,1 | 35,5 | 35,3 | 33,4 | 34,3 | 32,9 | 34,3 | 34,1 | 31,7 | 33,2 |
| Mixte données | 6,5 | 7,0 | 7,3 | 6,9 | 6,9 | 6,9 | 7,2 | 7,8 | 8,7 | 7,6 |
| Net ARPU (en EUR) | | | | | | | | | | |
| Prepaid | 18,1 | 18,0 | 18,3 | 18,1 | 18,1 | 17,1 | 17,9 | 18,4 | 16,8 | 17,6 |
| Postpaid | 66,9 | 71,4 | 69,4 | 66,2 | 68,5 | 64,8 | 65,0 | 65,4 | 60,3 | 63,8 |
| Mixte | 38,0 | 39,8 | 39,2 | 38,0 | 38,7 | 37,2 | 38,2 | 39,1 | 36,4 | 37,7 |
| Part de marché des clients actifs * | | | | | | | | | | |
| Prepaid | 45,9% | 45,9% | 46,0% | 46,6% | 46,6% | 46,3% | 46,0% | 45,2% | 43,0% | 43,0% |
| Postpaid | 54,2% | 53,3% | 52,5% | 51,1% | 51,1% | 50,1% | 48,9% | 47,9% | 48,8% | 48,8% |
| Total | 48,9% | 48,7% | 48,5% | 48,4% | 48,4% | 47,9% | 47,3% | 46,4% | 45,5% | 45,5% |
| UoU (en unité) | 208,7 | 221,2 | 210,9 | 214,3 | 213,6 | 208,6 | 218,6 | 211,9 | 230,7 | 218,9 |
| MoU (en minute) | 162,6 | 172,7 | 162,3 | 165,6 | 165,8 | 160,6 | 169,1 | 160,3 | 164,3 | 164,1 |
| SMS (en unité) | 46,0 | 48,4 | 48,6 | 48,7 | 47,8 | 48,0 | 49,5 | 51,6 | 64,4 | 54,8 |

(1) Evaluation basée sur les résultats communiqués par la concurrence.

Services Internationaux de Carrier – résultats financiers

| (en millions EUR) | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Voix | 151 | 169 | 186 | 169 | 675 | 163 | 167 | 187 | 176 | 693 |
| Non Voix | 7 | 6 | 14 | 10 | 38 | 9 | 10 | 12 | 11 | 43 |
| Revenus totaux | 158 | 175 | 200 | 180 | 713 | 172 | 178 | 199 | 187 | 736 |

Services Internationaux de Carrier – résultats opérationnels

| (en milliards de minutes) | Q1 2005 | Q2 2005 | Q3 2005 | Q4 2005 | 2005 | Q1 2006 | Q2 2006 | Q3 2006 | Q4 2006 | 2006 ⁽¹⁾ |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|
| Total | 1,72 | 1,86 | 3,07 | 2,93 | 9,57 | 2,87 | 2,92 | 3,18 | 3,24 | 12,21 |
| Total fixe | 0,86 | 0,88 | 1,60 | 1,59 | 4,94 | 1,55 | 1,47 | 1,50 | 1,58 | 6,10 |
| Total mobile | 0,86 | 0,97 | 1,46 | 1,33 | 4,63 | 1,31 | 1,45 | 1,68 | 1,66 | 6,11 |

(1) Les volumes de BICS sont inclus à 100%, pour la comparaison.

> autres informations

Droits, obligations et passifs au 31 décembre 2006

Les informations relatives aux droits, obligations et passifs sont reprises dans la note 35 des états financiers consolidés.

Utilisation des instruments financiers

Les explications liées à l'utilisation des instruments financiers sont reprises dans la note 22 des états financiers consolidés.

Activités de recherche et de développement

En 2006, les activités de recherche et de développement étaient axées sur les principaux points suivants:

- Amélioration des services existants, comme le service Fast Internet, la télévision sur IP en termes de fonctionnalités supplémentaires et les solutions exemptes de câblage interne.
- Création de nouveaux services comme le Voice over IP, la convergence fixe-mobile.
- Amélioration de la communication et des canaux de vente en direction des clients (site web de Belgacom, contenu TV, etc.).
- Introduction de nouvelles technologies comme l'Ethernet étendu à tout le réseau, les dernières évolutions en matière de xDSL, le DWDM et l'architecture SOA.

Le Groupe collabore avec des universités et des partenaires industriels sur un projet de nouvelle plateforme de distribution de contenu multimédia ainsi que sur différents projets relatifs à la vidéo, au multimédia et aux réseaux domestiques.

Dans le même ordre d'idées, le Groupe participe à une série de projets en collaboration avec l'I.B.B.T. (Interdisciplinair Instituut voor Breedband Technologie). Il s'agit d'une institution fondée par le Gouvernement flamand pour le développement des technologies de l'information et de la communication (ICT), dont les activités se concentrent essentiellement sur les applications liées à l'accès à haut débit.

Rachat d'actions

Les informations relatives aux actions rachetées sont reprises dans la note 16 des états financiers consolidés.

Risques et incertitudes majeurs

Les revenus et les résultats futurs du Groupe dépendent de la croissance du marché, de l'évolution technologique et de la concurrence forte et continue en Belgique, renforcée par la présence de MVNO's. Cette concurrence pourrait générer de nouvelles réductions tarifaires avec éventuellement des promotions complémentaires.

Le Groupe va poursuivre sa gestion centrée sur ses clients par l'intermédiaire d'un service accru et du développement de nouveaux produits et services, ce qui pourra se réaliser grâce à des investissements complémentaires.

Grâce à l'acquisition de la part de 25% de Vodafone dans Belgacom Mobile SA, le Groupe va également pouvoir offrir des solutions totalement intégrées, développer des produits et services conjointement afin de répondre à l'évolution du marché vers la convergence.

Certains tarifs sont soumis à l'approbation de ou sont déterminés par l'I.B.P.T. (le régulateur belge des télécommunications) et la Commission Européenne, qui peuvent avoir une influence sur les prix, les revenus et les résultats.

Evénements postérieurs à la clôture

Les explications relatives aux événements postérieurs à la clôture sont reprises dans la note 43 des états financiers consolidés.

> états financiers consolidés

sommaire

- 74 > Compte de résultats consolidés
- 75 > Bilan consolidé
- 76 > Tableau consolidé des flux de trésorerie
- 77 > Tableau consolidé des variations des capitaux
- 78 > Annexes aux états financiers consolidés
 - 78 > Annexe 1. Informations relatives à l'entreprise
 - 78 > Annexe 2. Principales règles comptables
 - 83 > Annexe 3. Goodwill
 - 84 > Annexe 4. Immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée
 - 85 > Annexe 5. Immobilisations corporelles
 - 86 > Annexe 6. Participations dans des filiales et co-entreprises
 - 90 > Annexe 7. Sociétés mises en équivalence
 - 91 > Annexe 8. Autres participations
 - 91 > Annexe 9. Impôts sur le revenu
 - 92 > Annexe 10. Actifs et passifs de pension, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat
 - 95 > Annexe 11. Autres actifs non courants
 - 95 > Annexe 12. Créances commerciales
 - 96 > Annexe 13. Autres actifs circulants
 - 96 > Annexe 14. Placements de trésorerie
 - 96 > Annexe 15. Trésorerie et équivalents de trésorerie
 - 96 > Annexe 16. Capitaux
 - 97 > Annexe 17. Dettes portant intérêts
 - 99 > Annexe 18. Provisions
 - 98 > Annexe 19. Autres dettes à long terme
 - 99 > Annexe 20. Autres dettes à court terme
 - 99 > Annexe 21. Produits dérivés
 - 100 > Annexe 22. Objectifs et politique de gestion du risque financier
 - 101 > Annexe 23. Revenus nets
 - 101 > Annexe 24. Autres produits d'exploitation
 - 101 > Annexe 25. Revenus non récurrents
 - 102 > Annexe 26. Achats de matériel et de services liés aux ventes
 - 102 > Annexe 27. Frais de personnel et de pensions
 - 102 > Annexe 28. Autres charges d'exploitation
 - 102 > Annexe 29. Charges non récurrentes
 - 102 > Annexe 30. Amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles
 - 102 > Annexe 31. Revenus/(coûts) financiers nets
 - 103 > Annexe 32. Bénéfice par action
 - 103 > Annexe 33. Dividendes payés et proposés
 - 103 > Annexe 34. Informations sur les parties liées
 - 105 > Annexe 35. Droits, obligations et passifs éventuels
 - 106 > Annexe 36. Contrats de leasing transfrontaliers
 - 106 > Annexe 37. Position financière nette du Groupe
 - 106 > Annexe 38. Juste valeur des instruments financiers
 - 107 > Annexe 39. Paiements fondés sur des actions
 - 108 > Annexe 40. Relations avec le réviseur d'entreprises
 - 108 > Annexe 41. Information sectorielle
 - 111 > Annexe 42. Normes IFRS récemment publiées
 - 111 > Annexe 43. Événements postérieurs à la clôture

> compte de résultats consolidés

(année se terminant le 31 décembre)

| (en millions EUR) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|---------------|---------------|---------------|
| Revenus nets | 23 | 5.415 | 5.384 | 6.022 |
| Autres produits d'exploitation | 24 | 125 | 74 | 78 |
| Revenus non récurrents | 25 | 0 | 238 | 0 |
| Revenus totaux | | 5.540 | 5.696 | 6.100 |
| Achats de matériel et de services liés aux ventes | 26 | -1.461 | -1.555 | -2.005 |
| Frais de personnel et de pensions | 27 | -993 | -957 | -1.106 |
| Autres charges d'exploitation | 28 | -693 | -731 | -841 |
| Charges non récurrentes | 29 | -41 | -355 | 0 |
| Charges opérationnelles totales avant amortissements | | -3.187 | -3.598 | -3.952 |
| Bénéfice opérationnel avant amortissements | | 2.353 | 2.098 | 2.149 |
| Amortissements | 30 | -742 | -726 | -802 |
| Bénéfice opérationnel | | 1.611 | 1.372 | 1.347 |
| Produits financiers | | 37 | 90 | 154 |
| Charges financières | | -64 | -26 | -50 |
| Revenus/(coûts) financiers nets | 31 | -27 | 64 | 104 |
| Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence | 7 | -1 | 0 | 0 |
| Bénéfice avant impôts | | 1.583 | 1.436 | 1.451 |
| Charge d'impôts | 9 | -508 | -339 | -358 |
| Bénéfice net | | 1.075 | 1.098 | 1.093 |
| Intérêts minoritaires | 16 | 152 | 139 | 121 |
| Bénéfice net (part du groupe) | | 922 | 959 | 973 |
| Résultat de base par action (en EUR) | 32 | 2,57 | 2,78 | 2,87 |
| Résultat dilué par action (en EUR) | 32 | 2,57 | 2,77 | 2,87 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires | 32 | 358.612.854 | 345.406.186 | 338.621.113 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le résultat dilué par action | 32 | 358.698.931 | 345.572.258 | 338.774.209 |

> bilan consolidé

(au 31 décembre)

| (en millions EUR) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|--------------|--------------|--------------|
| ACTIF | | | | |
| Actifs non courants | | 3.963 | 3.808 | 5.504 |
| Goodwill | 3 | 30 | 0 | 1.760 |
| Immobilisations incorporelles avec durée de vie limitée | 4 | 471 | 602 | 590 |
| Immobilisations corporelles | 5 | 2.658 | 2.497 | 2.527 |
| Sociétés mises en équivalence | 7 | 26 | 0 | 0 |
| Autres participations | 8 | 211 | 198 | 234 |
| Latences fiscales actives | 9 | 476 | 440 | 351 |
| Actifs relatifs aux pensions | 10 | 6 | 5 | 5 |
| Autres actifs non courants | 11 | 86 | 65 | 36 |
| Actifs courants | | 1.405 | 2.022 | 1.796 |
| Stocks | | 53 | 61 | 83 |
| Créances commerciales | 12 | 844 | 947 | 1.207 |
| Impôts à récupérer | 9 | 50 | 67 | 97 |
| Autres actifs circulants | 13 | 52 | 64 | 81 |
| Placements de trésorerie | 14 | 81 | 86 | 91 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 15 | 325 | 798 | 236 |
| Total de l'actif | | 5.368 | 5.831 | 7.300 |
| PASSIF | | | | |
| Capitaux | 16 | 2.630 | 2.591 | 2.399 |
| Capitaux propres | 16 | 2.223 | 2.221 | 2.391 |
| Capital souscrit | | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| Actions propres | | -271 | -564 | -754 |
| Réserve légale | | 100 | 100 | 100 |
| Revalorisation à la juste valeur | | 59 | 68 | 68 |
| Compensation en actions | | 2 | 4 | 5 |
| Résultats reportés | | 1.332 | 1.614 | 1.972 |
| Ecart de conversion | | 0 | 0 | 1 |
| Intérêts minoritaires | 16 | 407 | 370 | 8 |
| Dettes à long terme | | 1.294 | 1.542 | 3.053 |
| Dettes portant intérêts | 17 | 303 | 296 | 1.917 |
| Dettes de pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat | 10 | 760 | 1.010 | 886 |
| Provisions | 18 | 191 | 193 | 208 |
| Impôts différés et latences fiscales passives | 9 | 38 | 42 | 38 |
| Autres dettes à long terme | 19 | 2 | 1 | 4 |
| Dettes à court terme | | 1.445 | 1.698 | 1.848 |
| Dettes portant intérêts | 17 | 58 | 111 | 71 |
| Dettes commerciales | | 782 | 1.038 | 1.086 |
| Dettes fiscales | 9 | 224 | 202 | 189 |
| Autres dettes à court terme | 20 | 381 | 347 | 502 |
| Total des dettes et des capitaux | | 5.368 | 5.831 | 7.300 |

> tableau consolidé des flux de trésorerie

(année se terminant le 31 décembre)

| (en millions EUR) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|---------|---------------|---------------|---------------|
| Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles | | | | |
| Bénéfice net (part du groupe) | | 922 | 959 | 973 |
| Ajustements pour: | | | | |
| • Intérêts minoritaires | 16 | 152 | 139 | 121 |
| • Amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles | 4, 5 | 742 | 726 | 802 |
| • Augmentation de pertes de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles | 4, 5 | 20 | 5 | 16 |
| • Augmentation de provisions pour risques et charges | | 9 | 21 | 36 |
| • Charges d'impôts différés | 9 | 162 | 39 | 75 |
| • Pertes de valeurs sur participations | | 22 | 0 | 0 |
| • Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence | 7 | 1 | 0 | 0 |
| • Revalorisation à la juste valeur des instruments financiers | | 7 | 3 | -12 |
| • Gain sur vente d'entreprises consolidées | 6 | 0 | -249 | 0 |
| • Gain sur vente d'autres participations et entreprises mises en équivalence | 31 | -1 | -63 | -122 |
| • Gain sur réalisation d'actifs immobilisés corporels | | -37 | -12 | -15 |
| • Autres mouvements non cash | | -13 | 3 | 2 |
| Cash flow d'exploitation avant variation des besoins en fonds de roulement | | 1.988 | 1.570 | 1.876 |
| Diminution/(augmentation) des stocks | | -4 | -10 | 12 |
| Diminution/(augmentation) des créances commerciales | | 29 | -169 | -22 |
| Augmentation des impôts à récupérer | | -15 | -17 | -26 |
| Diminution/(augmentation) des autres actifs circulants | | 0 | -13 | 5 |
| Augmentation/(diminution) des dettes commerciales | | -28 | 336 | -70 |
| Augmentation/(diminution) des dettes fiscales | | 26 | -18 | -16 |
| Augmentation/(diminution) des autres dettes à court terme | | 11 | -23 | 36 |
| Augmentation/(diminution) de la dette nette de pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat | 10 | -79 | 249 | -128 |
| Diminution des autres dettes à long terme et provisions | | -30 | -22 | -24 |
| Diminution/(augmentation) des besoins en fonds de roulement, nets des acquisitions et ventes de filiales | | -88 | 313 | -234 |
| Cash flow net d'exploitation ⁽¹⁾ | | 1.899 | 1.883 | 1.643 |
| Cash flow des activités d'investissement | | | | |
| Achat d'actifs immobilisés incorporels et corporels | 3, 4, 5 | -556 | -696 | -676 |
| Cash payé pour l'acquisition d'autres participations | | 0 | -9 | 0 |
| Cash net payé pour l'acquisition d'entreprises consolidées | | 0 | 0 | -2.592 |
| Dividendes reçus d'entreprises non consolidées | 31 | 15 | 0 | 7 |
| Cash net reçu de la vente d'entreprises consolidées | 6 | 0 | 237 | 0 |
| Cash reçu de la vente d'actifs immobilisés incorporels et corporels | | 60 | 26 | 34 |
| Cash reçu de la vente d'autres participations et entreprises mises en équivalence et d'autres actifs non courants | | 4 | 136 | 272 |
| Cash flow net des activités d'investissement | | -478 | -308 | -2.955 |
| Cash flow avant activités de financement | | 1.421 | 1.575 | -1.313 |
| Cash flow des activités de financement | | | | |
| Dividendes payés aux actionnaires | 33 | -395 | -679 | -614 |
| Dividendes payés aux minoritaires | 16 | -192 | -176 | -8 |
| Achat net d'actions propres | | -883 | -292 | -191 |
| Achat de placements de trésorerie | | -43 | -9 | -4 |
| Augmentation des capitaux propres | | 0 | 1 | 0 |
| Emission/(remboursement) de dette à long terme | | -142 | -56 | 1.635 |
| Emission/(remboursement) de dette à court terme | | -3 | 110 | -67 |
| Cash flow net généré par/(dépensé pour) les activités de financement | | -1.658 | -1.102 | 751 |
| Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie | | -237 | 473 | -562 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie au 1 ^{er} janvier | | 562 | 325 | 798 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre | 15 | 325 | 798 | 236 |
| (1) Le cash flow net d'exploitation comprend les mouvements de cash suivants: | | | | |
| Intérêts payés | | -34 | -21 | -23 |
| Intérêts reçus | | 17 | 22 | 18 |
| Impôts payés sur le résultat | | -239 | -316 | -313 |

> tableau consolidé des variations des capitaux

| (en millions EUR) | Capital souscrit | Actions propres | Réserve légale | Revalorisation à la juste valeur | Ecart de conversion | Compensation en actions | Résultats reportés | Capitaux propres | Intérêts minoritaires | Capitaux totaux |
|--|------------------|-----------------|----------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------|-----------------------|-----------------|
| Solde au 31 décembre 2003 | 1.000 | -325 | 100 | 32 | 0 | 0 | 1.742 | 2.548 | 446 | 2.995 |
| <i>Changements de la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente</i> | 0 | 0 | 0 | 28 | 0 | 0 | 0 | 28 | 0 | 28 |
| Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats | 0 | 0 | 0 | 28 | 0 | 0 | 0 | 28 | 0 | 28 |
| Bénéfice net | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 922 | 922 | 152 | 1.075 |
| Total des produits et charges reconnus | 0 | 0 | 0 | 28 | 0 | 0 | 922 | 950 | 152 | 1.102 |
| Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2003) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -395 | -395 | 0 | -395 |
| Dividendes des filiales aux intérêts minoritaires | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -192 | -192 |
| Actions propres | | | | | | | | | | |
| • Ajustement de prix sur l'achat d'actions propres de 2003 | 0 | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 22 | 0 | 22 |
| • Annulation des actions propres acquises en 2003 | 0 | 303 | 0 | 0 | 0 | 0 | -303 | 0 | 0 | 0 |
| • Acquisition d'actions propres | 0 | -950 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -950 | 0 | -950 |
| • Vente d'actions propres dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote | 0 | 45 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 45 | 0 | 45 |
| • Annulation des actions propres acquises en 2004 | 0 | 633 | 0 | 0 | 0 | 0 | -633 | 0 | 0 | 0 |
| Options sur actions | | | | | | | | | | |
| • Options sur actions accordées et acceptées | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| • Compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -5 | 0 | -5 | 0 | -5 |
| • Amortissement de la compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| Total des transactions avec les actionnaires | 0 | 54 | 0 | 0 | 0 | 2 | -1.332 | -1.276 | -192 | -1.468 |
| Solde au 31 décembre 2004 | 1.000 | -271 | 100 | 59 | 0 | 2 | 1.332 | 2.223 | 407 | 2.630 |
| <i>Changements de la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente</i> | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 |
| Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 |
| Bénéfice net | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 959 | 959 | 139 | 1.098 |
| Total des produits et charges reconnus | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 959 | 967 | 139 | 1.106 |
| Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2004) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -679 | -679 | 0 | -679 |
| Dividendes des filiales aux intérêts minoritaires | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -176 | -176 |
| Actions propres | | | | | | | | | | |
| • Exercice d'options sur actions | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 0 | 4 |
| • Acquisition d'actions propres | 0 | -300 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -300 | 0 | -300 |
| • Vente d'actions propres dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 | 0 | 4 |
| Options sur actions | | | | | | | | | | |
| • Options sur actions accordées et acceptées | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| • Compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 0 | -1 | 0 | -1 |
| • Amortissement de la compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| • Exercice d'options sur actions | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Total des transactions avec les actionnaires | 0 | -292 | 0 | 0 | 0 | 1 | -677 | -968 | -176 | -1.145 |
| Solde au 31 décembre 2005 | 1.000 | -564 | 100 | 68 | 0 | 4 | 1.614 | 2.221 | 370 | 2.591 |
| <i>Changements de la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente</i> | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| <i>Ecart de conversion</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Mouvement des capitaux propres sans passer par le compte de résultats | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Bénéfice net | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 973 | 973 | 121 | 1.093 |
| Total des produits et charges reconnus | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 973 | 974 | 121 | 1.095 |
| Dividendes aux actionnaires (pour l'année 2005) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -517 | -517 | 0 | -517 |
| Dividendes intérimaires aux actionnaires (pour l'année 2006) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -97 | -97 | 0 | -97 |
| Dividendes des filiales aux intérêts minoritaires | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -8 | -8 |
| Achat de minoritaires | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -474 | -474 |
| Actions propres | | | | | | | | | | |
| • Exercice d'options sur actions | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| • Acquisition d'actions propres | 0 | -200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -200 | 0 | -200 |
| • Vente d'actions propres dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 0 | 4 |
| Options sur actions | | | | | | | | | | |
| • Options sur actions accordées et acceptées | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| • Compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 0 | -1 | 0 | -1 |
| • Amortissement de la compensation en actions différée | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| • Exercice d'options sur actions | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Total des transactions avec les actionnaires | 0 | -191 | 0 | 0 | 0 | 1 | -614 | -804 | -482 | -1.286 |
| Solde au 31 décembre 2006 | 1.000 | -754 | 100 | 68 | 1 | 5 | 1.972 | 2.391 | 8 | 2.399 |

> 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 2006, 2005 et 2004 a été approuvée par le Conseil d'Administration du 1^{er} mars 2007.

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 41.

Le nombre de collaborateurs du Groupe (en équivalents temps plein) s'élevait à 18.180 au 31 décembre 2006, 16.335 au 31 décembre 2005 et à 16.933 au 31 décembre 2004. Pour l'année 2006, le nombre moyen de personnes dans le Groupe était de 113 directeurs, 15.559 employés, 2.702 ouvriers et 13 personnes d'autres catégories

Annexe 2. Principales règles comptables

Base de la préparation

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 présentés ci-après ont été établis conformément aux normes internationales d'information financière («IFRS») telles que adoptées pour application dans l'Union Européenne. De plus, le Groupe a appliqué anticipativement en 2004 la norme IFRS 2 («Païement fondé sur des actions»). Le Groupe a choisi de n'appliquer anticipativement aucune autres normes et interprétations de l'IASB.

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.

Changements de règles comptables

Les règles comptables utilisées sont identiques à celles des années précédentes à l'exception du fait que le Groupe a appliqué les nouvelles normes et interprétations IFRS ou les révisions de celles-ci, telles qu'adoptées par l'Union Européenne et qui sont devenues obligatoires à partir du 1^{er} janvier 2006. Quelques changements minimes dans les règles comptables résultent de la révision de l'IAS 19 («Avantages du personnel»), de l'IAS 21 («Effets des Variations des Cours des Monnaies Etrangères») et de l'IAS 39 («Instruments Financiers: Comptabilisation et Evaluation») et des nouvelles interprétations, l'IFRIC 4 («Déterminer si un Arrangement Contient un Leasing») et l'IFRIC 6 («Obligations survenues suite à la Participation dans des Marchés Spécifiques – Déchets d'équipement Electronique et Electrique»). L'application initiale de

ces révisions et nouvelles interprétations n'a pas eu d'impact sur les états financiers consolidés de l'année en cours ou aucune autre année présentée. Elles ont cependant donné lieu à des mentions additionnelles dans les annexes.

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 6 et 7 présentent une liste 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 et prévoyant l'accord unanime des parties partageant le contrôle) sont intégrées dans les comptes consolidés selon la méthode de consolidation proportionnelle à partir de la date où le contrôle conjoint est établi et jusqu'à la date où le Groupe cesse d'avoir un contrôle conjoint sur la co-entreprise. 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 et les entreprises contrôlées conjointement n'étant acquises et détenues qu'à des fins de réalisations endéans les douze mois sont consolidées et présentées dans le bilan comme actifs et passifs détenus pour la vente.

Jugements

Dans l'application des règles comptables du Groupe, la direction a fait les jugements suivants, à l'exception de ceux impliquant des estimations, qui ont l'impact le plus important sur les montants reconnus dans les états financiers:

Contrat de leasing transfrontaliers

Le Groupe détient plusieurs contrats de leasing transfrontaliers avec des investisseurs étrangers concernant des équipements de commutation fixe et mobile. Le Groupe a conclu que la substance de ces transactions n'implique pas une location et que les dettes et dépôts liés à cette location ne doivent pas être reconnus dans les états financiers étant donné qu'ils ne répondent pas à la définition d'un actif et d'un passif selon les normes IFRS. Plus d'informations sont données dans l'annexe 36.

Rachat des intérêts minoritaires dans Belgacom Mobile

Le Groupe a acquis les intérêts minoritaires restant dans Belgacom Mobile S.A. Le Groupe a opté pour comptabiliser dans le bilan le surplus du prix d'acquisition sur le solde au bilan des intérêts minoritaires à la date d'acquisition comme goodwill.

Estimations incertaines

Les estimations réalisées à chaque date de clôture reflètent les conditions existantes à ces dates (ex.: prix du marché, taux d'intérêt 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.

Les estimations importantes concernant le futur et les autres sources importantes d'estimations incertaines à la date de clôture et qui peuvent avoir un risque d'ajustement significatif des valeurs comptables de l'actif et du passif pendant l'année suivante sont repris dans l'annexe 3 (Goodwill), l'annexe 8 (Autres Participations) et dans l'annexe 10 (Actifs et passifs de pensions, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat).

Conversion des devises

Opérations en devises

La devise de présentation 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 étrangères sont convertis dans la devise fonctionnelle de l'entité à la date de clôture sur la base du taux de change 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.

États financiers des activités à l'étranger

Certaines des filiales et co-entreprises étrangères opérant dans des pays non euro sont considérées comme des opérations étrangères faisant partie intégrante de la maison mère Belgacom S.A. De ce fait, les actifs et passifs monétaires sont convertis au taux de change à la date de clôture et les actifs et passifs non monétaires au taux de change historique, à l'exception des éléments non monétaires évalués à la juste valeur dans la devise locale qui sont convertis au taux en vigueur au moment où la juste valeur a été déterminée. Les produits et charges de ces entités sont convertis au taux de change moyen pondéré. Les écarts de change qui en résultent sont enregistrés au poste «autres charges d'exploitation» dans le compte de résultats.

Pour les autres filiales et co-entreprises étrangères opérant dans des pays non euro, les actifs et passifs sont convertis au taux de change à la date de clôture. Les produits et charges de ces entités sont convertis au taux de change moyen pondéré. Les écarts de change qui en résultent sont pris directement dans une rubrique séparée des capitaux propres. Lors de la vente d'une telle entité, le montant cumulé reconnu dans les capitaux propres et relatif à cette entité étrangère est pris dans le compte de résultats.

Toutes les différences de change sur un élément monétaire qui fait partie de l'investissement net du Groupe envers une telle entité sont reconnues directement dans la même rubrique séparée des capitaux propres.

Goodwill

Le surprix payé par rapport à la part du Groupe dans la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels identifiables acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises («goodwill») est reconnu comme un actif. Les goodwill survenus lors de regroupements d'entreprises datant d'avant le 31 mars 2004 ont été amorti jusqu'au 31 décembre 2004 sur leur durée de vie estimée variant de 5 à 15 ans. Ces goodwill figurent au bilan au coût d'acquisition moins les amortissements et pertes de valeur cumulés. L'amortissement des goodwill est enregistré au compte de résultats jusqu'au 31 décembre 2004 dans la rubrique «amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles». Dès 2005, ce goodwill n'est pas amorti mais est sujet à un test annuel de perte de valeur.

Les goodwill survenus lors de regroupements d'entreprises datant d'après le 31 mars 2004 figurent au bilan au coût d'acquisition moins les pertes de valeur cumulées.

Immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée

Les immobilisations incorporelles comprennent principalement la licence GSM (Global System for Mobile communications), de la licence UMTS (Universal Mobile Telecommunications System), des immobilisations incorporelles développées au sein du Groupe, les clientèles et marques acquises lors de regroupements d'entreprises et d'autres immobilisations incorporelles telles que les droits de football et de diffusion et des logiciels acquis de l'extérieur.

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 les autres immobilisations incorporelles, et sont amortis sur une période de trois à cinq ans.

Les immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée acquises séparément sont comptabilisées au coût d'acquisition. Le coût des immobilisations incorporelles acquises à l'occasion de regroupements d'entreprises est sa juste valeur à la date d'acquisition.

Les immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée, sont comptabilisées au coût d'acquisition, déduction faite des amortissements et pertes de valeur cumulés. La valeur résiduelle de ces immobilisations incorporelles est estimée égale à zéro. Les clientèles et marques acquises lors de regroupements d'entreprises sont amorties sur base du rythme attendu des avantages économiques pendant leur durée de vie utile estimée. Les licences GSM et UMTS, les autres immobilisations incorporelles et les immobilisations développées au sein du Groupe ayant toutes une durée de vie limitée, 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.

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

La durée de vie utile des droits de football et de diffusion a été déterminée sur base du terme de chacun des contrats de base.

Les durées de vie utiles respectives sont fixées comme suit:

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

La durée de vie et la méthode d'amortissement des immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée sont revues au moins à chaque clôture annuelle. Les changements dans la durée de vie estimée ou dans le plan attendu de consommation des bénéfices économiques futurs générés par l'actif sont pris en compte en changeant la durée ou la méthode d'amortissement, selon le cas, et sont traités comme des changements d'estimations comptables.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût d'acquisition, déduction faite des amortissements et pertes de valeur 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. Le coût d'acquisition des immobilisations corporelles inclut les coûts de démantèlement, de démontage ou de remise en état dans les cas où le Groupe encourt ce genre d'obligation au moment de l'installation du bien.

Les immobilisations corporelles sont éliminées du bilan au moment de leur vente ou lorsqu'aucun bénéfice économique futur n'est attendu de leur usage ou de leur vente. Tout gain ou perte découlant de cette élimination du bilan (calculé comme la différence entre les produits de vente nets et la valeur nette comptable de l'actif) est comptabilisé dans le compte de résultats de l'exercice où l'actif est sorti du bilan.

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:

| (en années) | Durée de vie utile |
|---|--------------------|
| Terrains et constructions | |
| • Terrains | indéfinie |
| • 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 et pour usage commercial | 3 à 5 |
| • Antennes mobiles | 6 |
| Mobilier et matériel roulant | |
| • Mobilier et matériel de bureau | 3 à 10 |
| • Véhicules | 4 à 5 |
| Autres immobilisations corporelles | 2 à 33 |

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 valeurs résiduelles, les durées de vie utile et les méthodes d'amortissement sont revues, et ajustées le cas échéant, à chaque clôture annuelle.

Les achats de matériel, les frais de personnel et les autres charges d'exploitation sont présentés après déduction des travaux réalisés et capitalisés par le Groupe pour la construction du réseau.

Les intérêts encourus durant la construction d'actifs ne sont pas capitalisés mais immédiatement pris en charge.

Pertes de valeur d'actifs

Le Groupe contrôle à chaque date de clôture l'existence d'indicateurs de perte de valeur des actifs.

Le Groupe établit au moins une fois par an une comparaison entre la valeur comptable et le montant récupérable estimé des immobilisations incorporelles en cours ainsi que des groupes d'actifs considérés comme unité génératrice de trésorerie («cash generating units») et comprenant du goodwill. Le Groupe réalise son test annuel de perte de valeur dans le quatrième trimestre de chaque année.

Quand une indication de perte de valeur existe ou lorsque le test annuel de perte de valeur est requis pour une immobilisation ou pour une unité génératrice de trésorerie, une perte de valeur est enregistrée quand la valeur comptable de l'actif ou du groupe d'actifs considérés comme unité

génératrice de trésorerie dépasse le montant récupérable estimé, ce dernier constituant la valeur la plus élevée entre la juste valeur du bien ou de l'unité génératrice de trésorerie moins les frais de vente et sa valeur d'utilisation pour le Groupe.

Pour estimer la valeur d'utilisation, les flux de trésorerie futurs projetés sont actualisés en utilisant un taux d'actualisation avant impôts qui reflète les appréciations actuelles du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques liés à l'actif ou à l'unité génératrice de trésorerie.

Les pertes de valeur sur goodwill et sur immobilisations incorporelles et corporelles sont enregistrées dans les charges d'exploitation. Le Groupe apprécie à chaque date de clôture s'il existe un indice montrant qu'une perte de valeur comptabilisée précédemment sur un actif n'existe plus ou a diminué. Si un tel indicateur existe, le montant récupérable est réestimé. Une perte de valeur enregistrée par le passé est extournée lorsqu'il est intervenu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer le montant récupérable depuis que la perte de valeur la plus récente a été enregistrée. Si c'est le cas, la perte de valeur relative aux immobilisations autres que goodwill est extournée afin de ramener sa valeur comptable à sa valeur récupérable estimée. La valeur comptable d'un actif augmentée suite à une telle reprise ne peut pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée (nette des amortissements) si une perte de valeur n'avait été enregistrée pour cet actif au cours d'exercices antérieurs. Cette extourne de perte de valeur est comptabilisée dans les charges opérationnelles du compte de résultats.

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.

La Groupe revoit la valeur comptable de ses actifs d'impôts différés à chaque date de clôture et réduit leur valeur comptable dans le cas où il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible pour permettre d'utiliser tout ou partie de cet actif d'impôts différé. Le Groupe revoit également à chaque date de clôture ses actifs d'impôts différés non reconnus et les reconnaît dans le cas où il devient probable qu'un bénéfice imposable futur suffisant sera disponible pour permettre d'utiliser cet actif d'impôts différé.

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 divers plans de pension à prestations définies pour lesquels des contributions sont versées via des fonds gérés séparément. 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. Cet excès est 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 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 pris en compte dans le compte de résultats au moment où ils se réalisent.

La charge totale prise en compte de résultats est classée dans les frais de personnel et pensions, à l'exception de la charge d'intérêts sur la dette d'indemnités de fin de contrat et de compensations additionnelles découlant de la convention collective de 2005 qui est classée dans les charges financières.

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 par référence à des transactions de ventes récentes de ces sociétés non cotées et, en l'absence de telles transactions, sur la base de différentes techniques d'évaluation, comme l'actualisation des flux de trésorerie futurs et la méthode des multiples;
- 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 des pertes de valeur éventuelles;
- 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 la valeur de marché lors qu'elle est disponible et sinon sur base des flux de trésorerie futurs actualisés;
- 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.

Critères utilisés pour la classification d'instruments financiers comme détenus jusqu'à l'échéance

Certains instruments financiers sont classifiés comme instruments détenus jusqu'à leur échéance sur base de la capacité et l'intention du Groupe de garder ces instruments jusqu'à leur échéance. Le Groupe a déjà accumulé une importante expérience quant au respect de la règle de détention jusqu'à l'échéance, d'autant plus que ces instruments financiers ont une maturité très courte.

Autres participations

Les autres participations sont des participations dans les capitaux d'entités qui ne sont ni des filiales, ni des co-entreprises, ni des sociétés associées. Elles sont inscrites à l'origine 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 sont classées 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 le Groupe 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 récupérable estimé et est classée dans les charges financières.

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 charges 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, la cession ou la perte de valeur avérée des actions. Les profits ou les pertes cumulés portés antérieurement dans les capitaux propres sont alors transférés vers le compte de résultats. Les pertes de valeur sont comptabilisées comme charges financières.

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 perte de valeur avérée des titres. Les profits ou les pertes cumulés portés antérieurement dans les capitaux propres sont alors transférés vers le compte de résultats. Les pertes de valeur sont comptabilisées comme charges financières. 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 et qui sont hautement liquides.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont portés au bilan au coût amorti. Une perte de valeur est enregistrée dans les charges financières quand le montant récupérable estimé à la date de clôture 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, par application de la méthode des taux d'intérêts effectifs, 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) pour des buts 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 intérêt», «Autres dettes à long terme» et «Autres dettes à court terme».

Tous les gains et pertes résultant de changements durant l'année de la juste valeur des produits dérivés qui ne sont pas utilisés pour des buts de couverture comptable sont pris directement en compte de résultats.

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 |
| Swaps de taux d'intérêt | Emission future de dette à taux fixe | Flux de trésorerie | Risques de fluctuation des taux d'intérêts |

La plupart de ces swaps constituent des opérations de couverture de la juste valeur et se maintiennent dans les limites d'efficacité de 80% à 125%, ainsi leur revalorisation est proche de la revalorisation des éléments couverts qui toutes deux sont comptabilisées en passant par le compte de résultats.

Certains IRS sont considérés comme des produits de couverture des flux de trésorerie. Dans ce cas, la partie des gains et pertes sur l'instrument de couverture qui est dans les limites d'efficacité est directement enregistrée dans les capitaux propres alors que la partie excédant les limites d'efficacité est reconnue immédiatement dans le compte de résultats. Les montants

pris en capitaux propres sont transférés au compte de résultats lorsque la transaction couverte affecte le compte de résultats.

Le Groupe 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.

Le Groupe 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 le Groupe 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. Les effets «mark-to-market» sur ces dérivés incorporés sont neutralisés par les effets sur d'autres dérivés.

Stocks

Les stocks sont comptabilisés à la valeur la moins élevée entre le coût d'acquisition et la valeur de réalisation nette.

Le coût d'acquisition est déterminé par la méthode du coût moyen pondéré à l'exception du matériel informatique (méthode FIFO) et du matériel acheté pour la revente dans le cadre de contrats en cours spécifiques (prix d'achat individuel).

Pour les contrats en cours, la méthode du pourcentage d'avancement des travaux est appliquée. L'état d'avancement est mesuré en fonction des coûts encourus pour les travaux réalisés à la date de clôture par rapport au coût total du contrat. Les coûts de contrat incluent toutes les dépenses liées directement au contrat spécifique ainsi qu'une allocation des frais généraux fixes et variables déterminée sur base d'une utilisation normale de la capacité de production.

Contrats de location/leasing

Les contrats de location/leasing par lesquels le Groupe acquiert le droit d'utiliser un actif et pour lesquels le bailleur conserve quasiment tous les risques et avantages de la propriété du bien sont comptabilisés dans les locations opérationnelles. Les loyers sont comptabilisés 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. En cas d'actualisation, l'augmentation de la provision liée à l'effet de la valeur du temps est comptabilisée via les charges financières dans le compte de résultats.

Immobilisations détenues pour la vente

Les immobilisations détenues pour la vente figurent au bilan au montant le plus bas entre leur valeur comptable et leur juste valeur à laquelle sont déduits les frais de vente, et ce parmi les actifs courants.

Paielements 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, en même temps qu'une augmentation de la rubrique «compensation en actions» des capitaux propres pour la partie capitaux propres et qu'une augmentation d'une dette de dividendes pour la partie dividendes. Lorsque que les options sur actions donnent droit à des dividendes déclarés après l'attribution des options, la juste valeur de ce droit est remesuré annuellement.

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 distributeur externe ou dès la fourniture par une boutique propre de Belgacom au client final ;
- 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 revenu est reconnu après déduction des frais lorsque le Groupe agit comme un agent ;
- Le coût des programmes de fidélisation lié aux produits de tiers offerts est reconnu dans le compte de résultats comme «achats de matériel et de services liés aux ventes». Les provisions de coûts pour les programmes de fidélisation sont valorisées au coût à la date du bilan.

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 ainsi que les frais des programmes de restructuration.

Annexe 3. Goodwill

| (en millions EUR) | Goodwill |
|---|--------------|
| Valeur comptable au 1^{er} janvier 2004 | |
| nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 38 |
| Charge d'amortissement de l'année | -8 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2004, | |
| nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 30 |
| Cessions de filiales | -19 |
| Reclassifications | -11 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2005, | |
| nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 0 |
| Acquisition du Groupe Telindus | 231 |
| Acquisition de Infrasytems | 4 |
| Acquisition d' Extenseo | 1 |
| Acquisition des intérêts minoritaires dans Belgacom Mobile | 1.519 |
| Acquisition de Euremis | 5 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2006, | |
| nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 1.760 |

| (en millions EUR) | Goodwill |
|--|--------------|
| Au 31 décembre 2004 | |
| Valeur d'acquisition | 109 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -78 |
| Valeur nette comptable | 30 |
| Au 31 décembre 2005 | |
| Valeur d'acquisition | 10 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -10 |
| Valeur nette comptable | 0 |
| Au 31 décembre 2006 | |
| Valeur d'acquisition | 1.770 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -10 |
| Valeur nette comptable | 1.760 |

Le goodwill a fortement diminué en 2005 suite à la réalisation de 100% des actions de Belgacom Directory Services S.A. à Promedia Soc. Comm. (cf. annexe 6.3) ainsi que suite à des reclassifications vers les immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée.

L'acquisition de la part minoritaire (25%) de Vodafone BV dans Belgacom Mobile S.A. a induit une augmentation significative du goodwill en 2006 résultant de la différence entre le prix d'acquisition (2.001 millions EUR) et le solde des minoritaires dans le bilan à la date d'acquisition (482 millions EUR).

L'acquisition du Groupe Telindus et de quelques autres entités en 2006 a généré une augmentation du goodwill de respectivement 231 millions EUR et 10 millions EUR (cf. annexe 6.3).

Le test de perte de valeur sur goodwill est réalisé au niveau des segments, étant donné que la performance, la situation financière (incluant le goodwill) et les dépenses d'investissement dans le Groupe sont gérées uniquement au niveau des segments.

La valeur nette du goodwill est allouée aux segments de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|-----------|----------|--------------|
| Services de Lignes Fixes | 30 | 0 | 236 |
| Services de Communications Mobiles | 0 | 0 | 1.524 |
| Services de Carrier International | 0 | 0 | 0 |
| Total | 30 | 0 | 1.760 |

Le montant récupérable au niveau des segments (goodwill inclus) est la valeur d'utilité qui est estimée par un modèle de flux de trésorerie actualisés. Pour les années 2007 à 2011, les flux de trésorerie sont basés sur le Plan à Cinq Ans approuvé par le management et par le Conseil d'Administration. Pour les années suivantes, les données du Plan à Cinq Ans sont extrapolées sur base de l'évolution prévue de l'indice des prix à la consommation de 2% par an. Les flux de trésorerie de chaque segment sont actualisés à un taux spécifique de coût du capital moyen pondéré après impôts qui est compris entre 7,5% et 9,0%. Le coût du capital moyen

pondéré avant impôts est compris entre 7,6% et 9,3%. Les résultats de cette analyse ont amené à la conclusion qu'aucun de ces goodwill ne devait faire l'objet d'une perte de valeur au 31 décembre 2006.

Une analyse de sensibilité démontre que la valeur d'utilité excède la valeur nette comptable des unités génératrices de trésorerie (les segments) même si les hypothèses clé (taux d'actualisation, taux de croissance à long terme, hypothèses du Plan à Cinq Ans) devaient changer de manière significative.

Annexe 4. Immobilisations incorporelles avec une durée de vie limitée

| (en millions EUR) | Licences GSM et UMTS | Autres actifs produits en interne | Clientèles et marques acquises | Autres immobili- sations incorporelles | Total |
|--|----------------------------|--|--------------------------------------|---|------------|
| Valeur comptable au 1^{er} janvier 2004, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 243 | 115 | 0 | 138 | 496 |
| Acquisitions | 0 | 53 | 0 | 56 | 109 |
| Reclassifications | 0 | -51 | 0 | 60 | 10 |
| Pertes de valeur | 0 | 0 | 0 | -5 | -5 |
| Charge d'amortissement de l'année | -20 | -21 | 0 | -98 | -139 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2004, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 223 | 96 | 0 | 151 | 471 |
| Acquisitions | 0 | 44 | 0 | 211 | 255 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 0 | 0 | 20 | 20 |
| Cessions | 0 | 0 | 0 | -2 | -3 |
| Cessions de filiales | 0 | 0 | 0 | -4 | -4 |
| Reclassifications | 0 | 0 | 0 | 20 | 20 |
| Pertes de valeur | 0 | 0 | 0 | -4 | -4 |
| Charge d'amortissement de l'année | -24 | -27 | 0 | -102 | -153 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2005, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 199 | 113 | 0 | 290 | 602 |
| Acquisitions | 0 | 41 | 0 | 90 | 130 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 6 | 73 | 9 | 88 |
| Cessions | 0 | 0 | 0 | -1 | -1 |
| Reclassifications | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 |
| Pertes de valeur | 0 | 0 | 0 | -14 | -14 |
| Charge d'amortissement de l'année | -24 | -55 | -28 | -113 | -220 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2006, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 175 | 105 | 45 | 265 | 590 |

| (en millions EUR) | Licences GSM et UMTS | Autres actifs produits en interne | Clientèles et marques acquises | Autres immobili- sations incorporelles | Total |
|--|----------------------------|--|--------------------------------------|---|------------|
| Au 31 décembre 2004 | | | | | |
| Valeur d'acquisition | 377 | 240 | 0 | 538 | 1.155 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -154 | -144 | 0 | -387 | -684 |
| Valeur nette comptable | 223 | 96 | 0 | 151 | 471 |
| Au 31 décembre 2005 | | | | | |
| Valeur d'acquisition | 377 | 283 | 0 | 810 | 1.470 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -177 | -170 | 0 | -520 | -867 |
| Valeur nette comptable | 199 | 113 | 0 | 290 | 602 |
| Au 31 décembre 2006 | | | | | |
| Valeur d'acquisition | 377 | 320 | 73 | 921 | 1.690 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -201 | -215 | -28 | -656 | -1.100 |
| Valeur nette comptable | 175 | 105 | 45 | 265 | 590 |

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 se termine en 2020.

Les clientèles et marques acquises incluent les immobilisations incorporelles reconnues lors de regroupements d'entreprises ayant eu lieu en 2006 (cf. annexe 6.3).

Les autres immobilisations incorporelles englobent les droits de football et de diffusion acquis, des achats de logiciels et des droits d'utilisation de câbles.

La plupart des acquisitions et acquisitions de filiales des trois exercices présentés ont été réalisées en Europe occidentale.

Annexe 5. Immobilisations corporelles

| (en millions EUR) | Terrains et constructions | Équipement technique et de réseau | Mobilier et matériel roulant | Autres actifs corporels | Immobilisations en cours | Total |
|--|---------------------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------|
| Valeur comptable au 1^{er} janvier 2004, 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 |
| Acquisitions | 14 | 292 | 8 | 10 | 117 | 441 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| Cessions | -11 | 0 | 0 | 0 | 0 | -11 |
| Cessions de filiales | 0 | -13 | 0 | 0 | 0 | -13 |
| Reclassifications | 0 | 78 | 0 | 10 | -97 | -9 |
| Pertes de valeur | 0 | -1 | 0 | 0 | 0 | -1 |
| Charge d'amortissement de l'année | -40 | -489 | -15 | -29 | 0 | -573 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2005, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 560 | 1.669 | 27 | 119 | 122 | 2.497 |
| Acquisitions | 12 | 355 | 13 | 6 | 160 | 546 |
| Acquisitions de filiales | 56 | 26 | 3 | 3 | 2 | 89 |
| Cessions | -7 | -5 | 0 | -4 | -1 | -18 |
| Reclassifications | 0 | 148 | 0 | -64 | -87 | -3 |
| Pertes de valeur | 0 | -1 | 0 | -1 | 0 | -2 |
| Charge d'amortissement de l'année | -41 | -512 | -13 | -15 | 0 | -582 |
| Valeur comptable au 31 décembre 2006, nette des amortissements et pertes de valeur cumulés | 580 | 1.680 | 30 | 43 | 195 | 2.527 |

| (en millions EUR) | Terrains et constructions | Équipement technique et de réseau | Mobilier et matériel roulant | Autres actifs corporels | Immobilisations en cours | Total |
|--|---------------------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------|
| 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 |
| Au 31 décembre 2005 | | | | | | |
| Valeur d'acquisition | 756 | 8.963 | 140 | 272 | 122 | 10.253 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -196 | -7.294 | -113 | -153 | 0 | -7.756 |
| Valeur nette comptable | 560 | 1.669 | 27 | 119 | 122 | 2.497 |
| Au 31 décembre 2006 | | | | | | |
| Valeur d'acquisition | 812 | 9.516 | 162 | 99 | 195 | 10.783 |
| Amortissements et pertes de valeur cumulés | -232 | -7.835 | -132 | -57 | 0 | -8.256 |
| Valeur nette comptable | 580 | 1.680 | 30 | 43 | 195 | 2.527 |

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 International Carrier Services pour des montants respectifs de 5 millions EUR (cf. annexe 4) et 15 millions EUR.

L'augmentation en 2006 résultant d'acquisition de filiales concerne principalement l'acquisition du Groupe Telindus, Infrasystems Group et Euremis S.A. (cf. annexe 6.3).

De 1996 à 2001, le Groupe a conclu plusieurs contrats de leasing trans-frontalier d'équipements techniques et de réseau (cf. annexe 36).

Ces conventions sont toujours en vigueur.

La plupart des acquisitions et acquisitions de filiales des trois exercices présentés ont été réalisées en Europe occidentale.

Annexe 6. Participations dans des filiales et co-entreprises

Annexe 6.1. 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 | Siège social | Pays d'établissement | Pourcentage d'intérêts détenus par le Groupe | | |
|--|---|----------------------|--|-------------|------|
| | | | 2004 | 2005 | 2006 |
| Belgacom S.A. de Droit Public | Bld du Roi Albert II 27 1030 Brussels TVA BE 0202.239.951 | Belgique | | Maison mère | |
| Belgacom Mobile S.A. | Rue du Progrès 55 1210 Brussels TVA BE 0453.918.428 | Belgique | 75% | 75% | 100% |
| Belgacom Finance S.A. | Rue de Merl 74 2146 Luxembourg | Luxembourg | 100% | 100% | 100% |
| Belgacom Group International Services S.A. | Geldenaaksebaan 335 3001 Heverlee TVA BE 0466.917.220 | Belgique | 100% | 100% | 100% |
| Finbel Re S.A. | Rue de Merl 74 2146 Luxembourg | Luxembourg | 100% | 100% | 100% |
| Connectimmo S.A. | Bld du Roi Albert II 27 1030 Brussels TVA BE 0477.931.965 | Belgique | 100% | 100% | 100% |
| Citius Belgium S.A. | Bld du Roi Albert II 27 1030 Brussels TVA BE 0458.333.512 | Belgique | 100% | 100% | 100% |
| Belgacom Skynet S.A. | Rue Carli 2 1140 Evere TVA BE 0460.102.672 | Belgique | 100% | 100% | 100% |
| Skynet iMotion Activities S.A. | Rue Carli 2 1140 Evere TVA BE 0875.092.626 | Belgique | - | 100% | 100% |
| WIN S.A. | Rue Marie-Henriette 60 5000 Namur TVA BE 0464.163.014 | Belgique | 100% | 100% | 100% |
| Belgacom Invest SARL | Rue de Merl 74 2146 Luxembourg | Luxembourg | 100% | 100% | 100% |
| Extenseo SPRL | Rue Louis Marcx 23 1160 Brussels TVA BE 0464.699.779 | Belgique | - | - | 100% |
| Telindus Group S.A. | Geldenaaksebaan 335 3001 Heverlee TVA BE 0422.674.035 | Belgique | - | - | 100% |
| Telindus NV ⁽⁴⁾ | Geldenaaksebaan 335 3001 Heverlee TVA BE 0442.257.642 | Belgique | - | - | 100% |
| Telindus Sourcing S.A. ⁽⁴⁾ | Parc Scientifique - Bld Initialis 1 7000 Mons TVA BE 0457.839.802 | Belgique | - | - | 100% |
| Telindus B.V. ⁽⁴⁾ | Savannahweg 19 3542 AW Utrecht | Pays-Bas | - | - | 100% |
| Telindus International B.V. ⁽⁴⁾ | Savannahweg 19 3542 AW Utrecht | Pays-Bas | - | - | 100% |
| Telindus Networks S.A. ⁽⁴⁾ | Chemin des Primevères 45 1701 Fribourg | Suisse | - | - | 100% |
| Telindus S.A. ⁽⁴⁾ | Chemin des Primevères 45 1701 Fribourg | Suisse | - | - | 100% |
| Telindus SPA ⁽⁴⁾ | Via della Maglianella 65/D 00166 Roma | Italie | - | - | 100% |
| Telindus G.m.b.H. ⁽⁴⁾ | Sylvesterallee 2 22525 Hamburg | Allemagne | - | - | 100% |

| Nom | Siège social | Pays d'établissement | Pourcentage d'intérêts détenus par le Groupe | | |
|---|---|-----------------------|--|------|------|
| | | | 2004 | 2005 | 2006 |
| Netconcept G.m.b.H. ⁽⁴⁾ | Wilhelm-Theodor-Römheld-Strasse 14 55130 Mainz | Allemagne | - | - | 100% |
| Telindus S.A. ⁽⁴⁾ | Plaza Ciudad de Viena 6 28040 Madrid | Espagne | - | - | 100% |
| Telindus S.A. ⁽⁴⁾ | Route d'Arlon 81- 83 8009 Strassen | Luxembourg | - | - | 65% |
| Telectronics S.A. ⁽⁴⁾ | Rue de l'Industrie 1 4823 Rodange | Luxembourg | - | - | 65% |
| Beim Weissenkreuz S.A. ⁽⁴⁾ | Allée Marconi 16 2120 Luxemburg | Luxembourg | - | - | 65% |
| Telindus PSF S.A. ⁽⁴⁾ | 2 Rue des Mines 4244 Esch sur Alzette | Luxembourg | - | - | 65% |
| Telindus Ltd ⁽⁴⁾ | Hatchwood Place - Farnham Road Odiham. Hants RG29 1AB | Royaume Uni | - | - | 100% |
| Telindus Surveillance Solutions Ltd ⁽⁴⁾ | Brookmount Court. Unit D - Kirkwood Road CB4 2QH Cambridge | Royaume Uni | - | - | 100% |
| Telindus France S.A. ⁽⁴⁾ | ZA de Courtaboeuf- 10. Avenue de Norvège 91962 Les Ulis | France | - | - | 100% |
| Groupe Telindus France S.A. ⁽⁴⁾ | ZA de Courtaboeuf- 10. Avenue de Norvège 91962 Les Ulis | France | - | - | 100% |
| Telindus Ltd (Thailand) ⁽⁴⁾ | Bond Street 473 - Muang Thong Thani 3 Pakkred. Nonthaburi 11120 Bangkok | Thaïlande | - | - | 100% |
| Telindus Comunicacoes e Servicos S.A. ⁽⁴⁾ | Torre de Monsanto - Rua Alfonso Praça 30 1495-061 Algés | Portugal | - | - | 100% |
| Telindus Ltd ⁽⁴⁾ | Three Exchange Square 9th floor Central Hong Kong | Chine | - | - | 100% |
| Yunnan Telindus Technology Co Ltd ⁽⁴⁾ | Room C22-23 Innovation Park - Jinkai Road 3 Kunming Nation-class Economic & Technological Development Zone Kunming. Yunnan | Chine | - | - | 100% |
| Telindus Hungary Ltd ⁽⁴⁾ | Záhony U. 7 - Graphisoft Park 1031 Budapest | Hongrie | - | - | 75% |
| Infrasystems Sverige AB | Svetsarvägen 8 171 41 Solna | Suède | - | - | 100% |
| Infrasystems Solutions Stockholm AB | Svetsarvägen 8 171 41 Solna | Suède | - | - | 100% |
| Infrasystems Solutions Väst AB | Ringögatan 12 417 07 Göteborg | Suède | - | - | 100% |
| Euremis S.A. | Chaussée de Nivelles 81 1420 Braine-l'Alleud TVA BE 0477.133.397 | Belgique | - | - | 56% |
| Belgacom Directory Services S.A. | - | Belgique | 100% | - | - |
| Expercom S.A. | - | Belgique | 100% | - | - |
| Digital Age Design S.A. | - | Belgique | 85% | - | - |
| Streamcase S.A. | - | Belgique | 100% | - | - |
| Infosources S.A. and subsidiaries ⁽¹⁾ | - | ⁽²⁾ | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services S.A. ⁽³⁾ | - | Belgique | 100% | - | - |
| Belgacom Deutschland G.m.b.H. ⁽³⁾ | - | Allemagne | 100% | - | - |
| Belgacom UK Ltd ⁽³⁾ | - | Royaume Uni | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Nederland B.V. ⁽³⁾ | - | Pays-Bas | 100% | - | - |
| Belgacom Incorporated ⁽³⁾ | - | Etats Unis d'Amérique | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Asia Pte Ltd ⁽³⁾ | - | Singapour | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services (Portugal) S.A. ⁽³⁾ | - | Portugal | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Italia Srl ⁽³⁾ | - | Italie | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Spain SL ⁽³⁾ | - | Espagne | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Switzerland AG ⁽³⁾ | - | Suisse | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Austria G.m.b.H. ⁽³⁾ | - | Autriche | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Sweden AB ⁽³⁾ | - | Suède | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services Japan KK ⁽³⁾ | - | Japon | 100% | - | - |
| Belgacom International Carrier Services China Ltd ⁽³⁾ | - | Chine | 100% | - | - |
| Belgacom Présence S.A. ⁽³⁾ | - | France | 100% | - | - |

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

(2) Belgique, France, Allemagne et Suisse.

(3) Ces filiales sont considérées comme des co-entreprises à partir de mi 2005 (cf. annexes 6.2 et 6.3).

(4) Filiales du Groupe Telindus qui a été acquis début 2006.

Annexe 6.2. Participation dans des co-entreprises

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

| Nom | Siège social | Pays d'établissement | Pourcentage d'intérêts détenus par le Groupe | | |
|---|---|-----------------------|--|------|------|
| | | | 2004 | 2005 | 2006 |
| Certipost S.A. | Centre Monnaie 1000 Brussels TVA BE 0475.396.406 | Belgique | 50% | 50% | 50% |
| Certipost B.V. | Siriusdreef 10 2132 WT Hoofddorp | Pays-Bas | 50% | 50% | 50% |
| Allo Bottin S.A. | 101/109. rue Jean-Jurès 92300 Levallois-Perret | France | - | 50% | 50% |
| Belgacom International Carrier Services S.A. ⁽¹⁾ | Rue Lebeau 4 1000 Brussels TVA BE 0866.977.981 | Belgique | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Deutschland G.m.b.H. | Albert Einsteinstrasse 34 63322 Rödermark | Allemagne | - | 72% | 72% |
| Belgacom Deutschland G.m.b.H. ⁽¹⁾ | Albert Einsteinstrasse 34 63322 Rödermark | Allemagne | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services UK Ltd | Great Bridgewaterstreet 70 M15ES Manchester | Royaume Uni | - | 72% | 72% |
| Belgacom UK Ltd ⁽¹⁾ | 1.City Square Leeds - LS1 2 DP | Royaume Uni | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Nederland B.V. ⁽¹⁾ | Stationsplein 8 C NL-6221 BT Maastricht | Pays-Bas | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services North America Inc | 2001 I street suite 750 20036 Washington | Etats Unis d'Amérique | - | 72% | 72% |
| Belgacom Incorporated ⁽¹⁾ | Corporation trust center - 1209 Orange street USA - 19801 Willington Delaware | Etats Unis d'Amérique | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Asia Pte Ltd ⁽¹⁾ | 8 Cross Street - # 11-00 PWC Building Singapore 048624 | Singapour | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services (Portugal) S.A. ⁽¹⁾ | Edificio Monumental Avenida Praia da Vitoria n° 71 A - 11° P-1069-006 Lisboa | Portugal | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Italia Srl ⁽¹⁾ | Via San Vito 7 20123 Milano | Italie | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Spain SL ⁽¹⁾ | Plaza Pablo Ruiz Picasso Torre Picasso s/n - Planta 4a 28020 Madrid | Espagne | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Switzerland AG ⁽¹⁾ | Papiermülhestrasse 69 3014 Bern | Suisse | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Austria G.m.b.H. ⁽¹⁾ | Wagramer Strasse 19 1010 Wien | Autriche | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Sweden AB ⁽¹⁾ | Drottninggatan 30 41114 Goteborg | Suède | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services Japan KK ⁽¹⁾ | 9th Floor. Prudential Tower 13-10 Nagata-cho 2-chrome Chiyoda-ku - Tokyo 100-0014 | Japon | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services China Ltd ⁽¹⁾ | Three Pacific Place - Level 28 1. Queen's road East Kowloon - Hong Kong | Chine | - | 72% | 72% |
| Belgacom International Carrier Services France SAS | Rue du Colonel Moll 3 75817 Paris | France | - | 72% | 72% |
| E-Port Communications Systems S.A. ⁽⁴⁾ | Slijkensesteenweg 2 8400 Oostende TVA BE 0864.818.940 | Belgique | - | - | 50% |
| Belgacom Présence S.A. ⁽¹⁾⁽²⁾ | | France | - | 72% | - |
| Belgacom International Carrier Services Italia Srl ⁽³⁾ | | Italie | - | 72% | - |

(1) Ces co-entreprises étaient des filiales en 2004 (cf. annexes 6.1 et 6.3)

(2) Fusionné en 2006 avec Belgacom International Carrier Services France S.A.S

(3) Fusionné en 2006 avec Belgacom International Carrier Services Italia Srl

(4) Co-entreprise du Groupe Telindus qui a été acquis début 2006

La part du Groupe dans les actifs, passifs, produits et charges de co-entreprises qui sont incluses dans les états financiers consolidés est détaillée dans les tableaux suivants.

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------|------------|------------|
| Actifs non courants | - | 70 | 62 |
| Actifs circulants | - | 277 | 229 |
| Total de l'actif | - | 348 | 292 |
| Dettes à long terme | - | 4 | 4 |
| Dettes à court terme | - | 278 | 272 |
| Total des dettes | - | 282 | 276 |

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------|----------|-----------|
| Revenus totaux | - | 713 | 686 |
| Charges opérationnelles totales avant amortissements | - | -686 | -669 |
| Amortissements | - | -20 | -20 |
| Revenus financiers nets | - | 1 | 0 |
| Bénéfice/(perte) avant impôts | - | 8 | -3 |
| Charge d'impôts | - | -2 | -3 |
| Bénéfice net/(perte nette) | - | 6 | -6 |

Annexe 6.3. Acquisitions et ventes de filiales et de co-entreprises et augmentation et diminutions de participation

Au premier semestre 2005, Belgacom et Swisscom Fixnet AG («Swisscom») ont décidé de fusionner leurs activités internationales de carrier avec effet au 1^{er} juillet 2005 dans Belgacom International Carrier Services S.A. («BICS»).

A cet effet, Belgacom a apporté, au 1^{er} janvier 2005, à sa filiale BICS détenue à 100%, sa branche d'activité internationale à la valeur nette comptable. Au 1^{er} juillet 2005, Swisscom a apporté ses activités d'International Carrier à BICS en échange d'une participation de 28% dans le capital de BICS et ses filiales. Ces actifs ont été contribués par Swisscom à leur juste valeur et comprennent principalement des immobilisations telles que sa clientèle internationale, ses droits d'usage et ses équipements de réseaux techniques en Suisse et dans d'autres pays. Aucune trésorerie n'a été apportée et aucun goodwill n'a été reconnu comme résultat de cette transaction. La diminution de la participation du Groupe dans BICS de 100% à 72% entraîne la cession d'actifs nets pour un montant de 18 millions EUR et la reconnaissance d'un profit lié à la dilution à concurrence de 4 millions EUR (comptabilisé comme autres produits d'exploitation).

Avant le 1^{er} juillet 2005, BICS était entièrement détenue par Belgacom et intégralement consolidée. A partir du 1^{er} juillet 2005, BICS est consolidée selon la méthode d'intégration proportionnelle du fait d'un contrôle conjoint par Belgacom et Swisscom.

En janvier 2005, le Groupe a vendu 100% de ses actions de Belgacom Directory Services S.A. à Promedia Comm.V. Cette transaction a généré un gain de 238 millions EUR comptabilisé comme revenus non récurrents dans le compte de résultat.

La cession d'actifs nets dans le cadre de ces transactions de l'année 2005 s'élève approximativement à 34 millions EUR résumé comme suit:

| (en millions EUR) | 2005 |
|---|------------|
| Actifs non courants cédés | 38 |
| Actifs circulants cédés, hors trésorerie et équivalents de trésorerie | 72 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie cédées | 28 |
| Dettes à long terme cédées | -1 |
| Dettes à court terme cédées | -103 |
| Actif net cédé | 34 |
| Prix de vente | 282 |
| Gain sur réalisation (revenus non récurrents inclus) | 249 |

Le mouvement net de trésorerie sur réalisation est le suivant:

| (en millions EUR) | 2005 |
|---|------------|
| Cash reçu | 264 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie des filiales cédées | -28 |
| Mouvement net de trésorerie et équivalents de trésorerie | 237 |

Au début janvier 2006, le Groupe a acquis l'ensemble des actions et warrants en circulation du Groupe Telindus, l'un des principaux fournisseurs de services et solutions TIC basés sur le réseau, ayant son siège social en Belgique et coté sur Euronext Brussels. Le 14 mars 2006, Belgacom a demandé à l'autorité de marché d'Euronext Brussels de radier la cotation l'action du Groupe Telindus.

Le coût total de l'acquisition s'élève à 605 millions EUR. Aucun instrument de fonds propres n'a été émis ou ne peut être émis dans le cadre de ce coût. Le montant net des liquidités versées pour l'acquisition se chiffre à 584 millions EUR (après déduction des liquidités acquises).

La juste valeur des actifs et passifs identifiables du Groupe Telindus à la date de l'acquisition et la valeur comptable correspondante immédiatement avant l'acquisition sont détaillées comme suit:

| (en millions EUR) | Juste valeur reconnue à l'acquisition | Valeur comptable |
|---|---------------------------------------|------------------|
| Goodwill acquis (cf. annexe 3) | 0 | 83 |
| Immobilisations incorporelles avec durée de vie limitée (cf. annexe 4) | 84 | 20 |
| Immobilisations corporelles (cf. annexe 5) | 89 | 85 |
| Autres participations (cf. annexe 8) | 196 | 196 |
| Latences fiscales actives (cf. annexe 9) | 22 | 22 |
| Autres actifs non courants | 1 | 1 |
| Stocks | 35 | 35 |
| Créances commerciales (cf. annexe 12) | 236 | 236 |
| Impôts à récupérer | 4 | 4 |
| Autres actifs circulants (cf. annexe 13) | 22 | 22 |
| Placements de trésorerie et trésorerie et équivalents de trésorerie (cf. annexe 14) | 21 | 21 |
| | 710 | 726 |
| Intérêts minoritaires (cf. annexe 16) | -8 | -6 |
| Dettes à long terme portant intérêts (cf. annexe 17) | -29 | -29 |
| Dettes de pensions et indemnités de fin de contrat (cf. annexe 10) | -5 | -3 |
| Provisions et passifs éventuels | -2 | -2 |
| Impôts différés et latences fiscales passives (cf. annexe 9) | -31 | -2 |
| Dettes à court terme portant intérêts | -26 | -26 |
| Dettes commerciales | -118 | -118 |
| Dettes fiscales | -3 | -3 |
| Autres dettes à court terme (cf. annexe 20) | -117 | -115 |
| | -337 | -302 |
| Actif net acquis | 373 | 424 |
| Goodwill provenant de l'acquisition (cf. annexe 3) | 231 | |
| Prix d'acquisition | 605 | |

Le détail du prix d'acquisition est le suivant:

| (en millions EUR) | |
|----------------------------|------------|
| Cash payé aux actionnaires | 601 |
| Coûts liés à l'acquisition | 4 |
| Prix d'achat | 605 |

Le mouvement net de trésorerie sur acquisition est le suivant:

| (en millions EUR) | |
|---|------------|
| Prix d'achat payé | 605 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie des filiales acquises | -21 |
| Mouvement net de trésorerie | 584 |

Le goodwill représente principalement des synergies futures avec le Groupe Belgacom, le savoir-faire des collaborateurs du Groupe Telindus et la protection des revenus.

L'intégration ayant eu lieu début janvier 2006, les revenus et dépenses du Groupe Telindus ont été intégrés dans les états financiers du Groupe Belgacom à partir du 1^{er} janvier 2006 et ont ainsi contribué pour 708 millions EUR aux revenus totaux et pour 31 millions EUR au bénéfice opérationnel avant amortissements.

Le 5 juillet 2006, Telindus a acquis InfraSystems Group, un spécialiste de réseaux et de systèmes en Suède, permettant ainsi à Telindus d'obtenir des

compétences uniques dans le secteur des unified communications ainsi qu'une présence géographique en Suède.

Le 29 septembre 2006, Belgacom Mobile a acquis le contrôle d'Euremis S.A., le leader Belge pour la fourniture de solutions mobiles pour les forces de vente dans le segment mid-market. Cette acquisition permet à Belgacom Mobile de répondre à l'évolution des besoins de ses clients et élargir son offre de produits vers des solutions mobiles end-to-end.

La juste valeur des actifs et passifs identifiables de Infrasytems Group et Euremis à la date de l'acquisition et la valeur comptable correspondante immédiatement avant l'acquisition sont détaillées comme suit:

| (en millions EUR) | Juste valeur reconnue à l'acquisition | Valeur comptable |
|--|---------------------------------------|------------------|
| Total de l'actif | 7 | 4 |
| Total intérêts minoritaires et dettes | -6 | -4 |
| Actif net acquis | 1 | 0 |
| Goodwill provenant de l'acquisition (cf. annexe 3) | 10 | |
| Prix d'acquisition | 11 | |

Le détail du prix d'acquisition est le suivant:

| (en millions EUR) | |
|-------------------------------|-----------|
| Cash payé aux actionnaires | 7 |
| Cash à payer aux actionnaires | 4 |
| Coûts liés à l'acquisition | 0 |
| Prix d'achat | 11 |

Le mouvement net de trésorerie sur acquisition est le suivant:

| (en millions EUR) | |
|---|-----------|
| Prix d'achat payé | 11 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie des filiales acquises | 0 |
| Mouvement net de trésorerie | 11 |

Aucune autre acquisition, vente ou changement importants dans les participations de filiales ou co-entreprises n'a eu lieu durant les trois exercices présentés.

Annexe 7. Sociétés mises en équivalence

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

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|-----------|----------|----------|
| Alert Services Holding et filiales | 26 | - | - |
| Total | 26 | 0 | 0 |

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

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|----------|----------|
| Alert Services Holding et filiales | -1 | - | - |
| Total | -1 | 0 | 0 |

En janvier 2005, Belgacom a vendu sa participation minoritaire dans Alert Services Holding en exerçant son option de vente vis-à-vis de Securitas Direct International, en échange d'un montant cash de 50 millions EUR. Cette cession a généré un gain de 11 millions EUR comptabilisé dans le compte de résultats en produit financier (cf. annexes 11 et 31).

Annexe 8. Autres participations

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| <i>Neuf Cégétel</i> | 120 | 138 | - |
| <i>Autres actions non cotées</i> | 91 | 1 | 1 |
| Actions non cotées | 211 | 138 | 1 |
| <i>Eutelsat Communication S.A.</i> | - | 57 | 68 |
| <i>Mobistar S.A.</i> | - | - | 165 |
| <i>Autres actions cotées</i> | - | 2 | - |
| Actions cotées | 0 | 59 | 233 |
| Total | 211 | 198 | 234 |

En 2003 et 2004, le Groupe a enregistré une perte de valeur sur sa participation dans «neuf telecom S.A.», un opérateur télécom français, pour un montant de 47 millions EUR et de 20 millions EUR respectivement, afin de réduire la valeur comptable à sa valeur récupérable estimée à 140 millions et 120 millions EUR respectivement. La valeur récupérable est déterminée sur base de l'EBITDA et des multiples de vente, des indices de gestion (y compris une valorisation des flux de trésorerie avec un taux d'actualisation de 11 %) et d'autres informations disponibles publiquement sur neuf telecom S.A.. Ces pertes de valeur sont enregistrées dans le compte de résultats, en charges financières (cf. annexe 31).

En mai 2005, neuf telecom S.A. et Cégétel S.A. ont fusionné pour former Neuf Cégétel S.A., qui devint le premier opérateur alternatif dans le domaine des lignes fixes en France. Cette fusion a eu un effet dilutif sur la participation du Groupe qui a diminué à 5,8% dans la nouvelle entité fusionnée, Neuf Cégétel. Cette fusion a eu pour conséquence d'augmenter la valeur récupérable estimée de la participation en tenant compte de l'EBITDA, des multiples de vente, des indices de gestion (y compris une valorisation des flux de trésorerie utilisant un taux d'actualisation de 10,5%) et d'informations publiquement disponibles sur l'entité fusionnée. Sur base de ces éléments, la juste valeur de la participation a été ramenée à une valeur oscillant de 130 millions EUR à 165 millions EUR au 31 décembre 2005, comparée à une valeur oscillant de 110 millions EUR à 130 millions EUR au 31 décembre 2004. De ce fait, la perte de valeur a été extournée à concurrence de 18 millions EUR en 2005 directement via les capitaux propres, comme une revalorisation à la juste valeur.

Dans la deuxième moitié de 2006, le Groupe a vendu sa participation dans Neuf Cégétel pour 237 millions EUR, créant ainsi un produit financier de 118 millions EUR (cf. annexe 31) après extourne des revalorisations cumulées restantes à la juste valeur.

Suite à l'acquisition du Groupe Telindus in 2006, le Groupe détient des actions dans son concurrent de mobilophonie, Mobistar, pour 165 millions EUR (cf. annexe 6.3).

En 2005, le Groupe a vendu diverses participations générant un gain total de 52 millions EUR classés dans les produits financiers (cf. annexe 31). Les revalorisations des participations vendues qui avaient été comptabilisées dans les années antérieures directement dans les capitaux propres sont aussi comprises dans le gain de 52 millions EUR. La réalisation principale incluse également dans ce gain concerne Eutelsat qui a été vendue pour un montant cash de 69 millions EUR et une participation minoritaire (3%) dans la société acquéreuse, Eutelsat Communication S.A.. Cette société a fait l'objet d'une introduction en bourse le 2 décembre 2005 à la bourse Paris, générant une revalorisation à la juste valeur, enregistrée directement via les capitaux propres, de 47 millions EUR au 31 décembre 2005 et qui passa à 61 millions EUR au 31 décembre 2006.

Des revalorisations de participations à leur juste valeur ont généré des augmentations de leur valeur comptable à concurrence de 25 millions EUR en 2004 et 66 millions en 2005 et une diminution de 1 million EUR en 2006. Ces montants ont été enregistrés directement dans les capitaux propres.

Annexe 9. Impôts sur le revenu

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

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|
| Latences fiscales passives | | | |
| Amortissements accélérés à des fins fiscales | -30 | -25 | -30 |
| Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur | -1 | -1 | -1 |
| Imposition différée sur réalisations d'actifs immobilisés corporels | -6 | -6 | -6 |
| Autres | -25 | -30 | -20 |
| Latences fiscales passives brutes | -63 | -62 | -57 |
| Latences fiscales actives | | | |
| Amortissements accélérés à des fins fiscales | 0 | 0 | 4 |
| Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur | 9 | 10 | 5 |
| Avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat de travail | 23 | 28 | 22 |
| Pertes fiscales récupérables | 380 | 404 | 315 |
| Pertes en capital sur participations dans les filiales | 69 | 2 | 2 |
| Autres | 20 | 16 | 21 |
| Latences fiscales actives brutes | 501 | 460 | 370 |

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

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------|------|------|
| Latences fiscales passives nettes | -38 | -42 | -38 |
| Latences fiscales actives nettes | 476 | 440 | 351 |

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 2006, Belgacom S.A. a accumulé des pertes fiscales récupérables pour un montant de 982 millions EUR, résultant notamment des charges non récurrentes liées au programme de restructuration BeST (2002), des charges non récurrentes liées au transfert des obligations de pension envers le personnel statutaire en 2003 et des charges non récurrentes relatives à la convention collective de travail de 2005 (cf. annexe 10.1). Sur la base du plan d'affaires actuel de Belgacom S.A., les bénéfices imposables futurs permettront de compenser ces pertes fiscales accumulées.

Le Groupe n'a pas comptabilisé d'actifs d'impôts différés pour les pertes des filiales qui sont déficitaires depuis plusieurs années. Les pertes fiscales cumulées à reporter et les crédits d'impôt disponibles pour ces sociétés s'élevaient à 42 millions EUR au 31 décembre 2004, 43 millions EUR au 31 décembre 2005 et 160 millions EUR au 31 décembre 2006.

La part de Belgacom dans les résultats reportés non distribués des filiales s'élève à 2.753 millions EUR au 31 décembre 2006 et est imposable au taux effectif de 1,7 % lors de sa distribution à la société mère. Aucun passif d'impôts différés n'a été enregistré sur ces bénéfices non encore distribués puisqu'il n'est prévu pour aucun de ces bénéfices de les distribuer à la maison mère dans un avenir prévisible.

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

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|------------|------------|
| Concernant les latences fiscales passives | | | |
| Amortissements accélérés à des fins fiscales | 8 | 6 | 27 |
| Imposition différée sur réalisations d'actifs immobilisés corporels | -6 | 0 | 0 |
| Autres | -1 | -4 | 12 |
| Concernant les latences fiscales actives | | | |
| Amortissements accélérés à des fins fiscales | 0 | 0 | -1 |
| Revalorisation des instruments financiers à la juste valeur | 2 | 1 | -5 |
| Avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat de travail | 10 | 5 | -6 |
| Pertes fiscales récupérables | -173 | 24 | -107 |
| Pertes en capital sur participations dans les filiales | 0 | -67 | 0 |
| Autres | -3 | -4 | 5 |
| Charges d'impôts différés de l'année | -162 | -39 | -75 |

Le compte de résultats consolidé comprend les charges fiscales suivantes:

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Impôts courants sur le résultat | | | |
| Charge fiscale courante sur le résultat de l'année | -346 | -301 | -284 |
| Ajustements d'impôts courants sur le résultat d'exercices antérieurs | 1 | 2 | 2 |
| Impôts différés sur le résultat | | | |
| Perte résultant des modifications de différences temporaires | -162 | -39 | -76 |
| Gain résultant d'une réduction des taux d'imposition | - | - | 1 |
| Charge d'impôt sur le résultat comptabilisée dans le compte de résultats | -508 | -339 | -358 |

Ci-dessous est reprise une réconciliation entre la charge d'impôts sur le bénéfice avant impôts au taux 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 le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Bénéfice avant impôts | 1.583 | 1.436 | 1.451 |
| Au taux d'imposition statutaire belge de 33,99% | 538 | 488 | 493 |
| Effet de la réduction du taux d'imposition sur le solde des impôts différés | 0 | 0 | -1 |
| Impact sur l'impôt des ventes de filiales et autres participations | 0 | -105 | -42 |
| Bénéfice non taxable des filiales | -51 | -58 | -95 |
| Dépenses non déductibles | 26 | 17 | 18 |
| Autres | -6 | -3 | -16 |
| Charge d'impôts sur le résultat | 508 | 339 | 358 |
| Taux effectif d'imposition sur le résultat (en %) | 32,09 | 23,57 | 24,65 |

En 2005, l'impact fiscal de la vente des filiales et autres participations a principalement trait au bénéfice retiré de la vente des actions de Belgacom Directory Services S.A. et de participations du Groupe dans des sociétés de satellites. En 2006, les impacts sur l'impôt des ventes de participations concernent principalement le gain sur la réalisation des actions Neuf Cégétel.

Les revenus non imposables des filiales concernent principalement les revenus de Belgacom Group International Services, qui font l'objet d'un régime fiscal non basé sur des revenus imposables et la déduction d'intérêts notionnels applicable en Belgique à partir de 2006.

Les dépenses non déductibles concernent principalement les diverses dépenses non admises pour la déductibilité d'impôts ainsi que les pertes fiscales récupérables des filiales pour lesquelles aucun impôt différé actif n'est reconnu.

Annexe 10. Actifs et passifs de pension, autres avantages postérieurs à l'emploi et indemnités de fin de contrat

Le Groupe est doté de divers plans résumés ci-dessous:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|--------------|------------|
| Indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles dans le cadre de programmes de restructuration | 580 | 810 | 687 |
| Plans à prestations définies de pensions complémentaires (dette nette) | 8 | 13 | 5 |
| Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi (autres que les pensions) | 155 | 165 | 172 |
| Autres dettes | 17 | 21 | 22 |
| Dette nette comptabilisée au bilan | 760 | 1.010 | 886 |
| Plans à prestations définies de pensions complémentaires (actif net) | -5 | -5 | -5 |
| Actif net comptabilisé au bilan | -5 | -5 | -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.

Annexe 10.1. Indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles dans le cadre des programmes de restructuration

Les indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles reprises dans cette annexe concernent les programmes de restructuration BeST et

PTS, l'offre de mobilité externe et d'autres plans de restructuration. Aucun actif n'est constitué pour couvrir ces indemnités.

Belgacom a mis en œuvre en 1997 et 1998 le programme de restructuration People, Teams and Skills («PTS»). Celui-ci consistait en une offre de retraite anticipée acceptée par 6.290 membres du personnel statutaire. 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 œuvre le programme de restructuration Belgacom E-Strategic Transformation («BeST»). Ce programme a été proposé à l'ensemble des employés statu-

taires 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. 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.

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 en 2004 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 29).

En 2005, une nouvelle convention collective a été approuvée par Belgacom. Par cet accord, 362 employés qui ne pouvaient être redéployés ont quitté la société au 31 décembre 2005 conformément aux dispositions prévues dans l'accord collectif. Selon les modalités prévues dans cet accord, les personnes statutaires deviennent inactives immédiatement et ce jusque qu'au moment où elles prennent officiellement leur pension (à 60 ans), en échange d'un paiement mensuel minimum garanti. Elles continuent à bénéficier de tous les avantages postérieurs à l'emploi. Les personnes contractuelles ont été licenciées par la société avant le 31 décembre 2005 en échange d'une indemnité de rupture.

Cet accord comprend également une solution innovatrice de fin de carrière sous la forme du programme de «tutorat» donnant la possibilité aux employés les plus âgées et les plus expérimentées de réduire de manière progressive leur temps de travail et de consacrer une partie de leur temps à former d'autres collaborateurs plus jeunes. 2.792 personnes, ou 84% de la population ciblée, ont donné leur accord avant le 31 décembre 2005 et ce de manière irrévocable. Les personnes statutaires réduisent de manière progressive leur temps de travail jusqu'à zéro entre 55 et 58 ans et arrêtent de travailler à 58 ans jusqu'au moment où elles prennent officiellement leur pension à 60 ans. Pendant la période du tutorat entre 55 et 60 ans, les personnes statutaires ont droit à leur salaire pro-raté ainsi qu'à un paiement complémentaire pour inactivité dans le cas où leur salaire pro-raté devient inférieur à un minimum garanti. Les personnes contractuelles réduisent également de manière progressive leur temps de travail et quittent définitivement l'entreprise à 58 ans.

Afin de couvrir les engagements financiers du Groupe selon les modalités de l'accord collectif, le Groupe a reconnu en 2005 une dette pour indemnité de fin de contrat, autres compensations et avantages postérieurs à l'emploi pour un montant de 350 millions EUR. Ce montant, au même titre que les impacts sur d'autres provisions pour avantages aux employés (5 millions EUR) est présenté comme charges non récurrentes dans le compte de résultats (cf. annexe 29).

Toute revalorisation ultérieure de la dette pour indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles est reconnue immédiatement dans le compte de résultats.

La situation de financement des plans d'indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles se présente comme suit:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|
| Obligation au titre des prestations définies | 580 | 810 | 687 |
| Actifs des plans à la juste valeur | 0 | 0 | 0 |
| Obligation non couverte par les actifs des plans | 580 | 810 | 687 |

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

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|------------|-----------|
| Charges d'intérêts | 22 | 18 | 28 |
| Pertes actuarielles reconnues | 4 | 8 | -2 |
| Coût repris dans le compte de résultats avant réductions et liquidations et avant indemnités de fin de contrat | 26 | 25 | 26 |
| Indemnités de fin de contrat | 41 | 346 | 0 |
| Coût repris dans le compte de résultats | 67 | 372 | 26 |

La dette nette comptabilisée a évolué de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| En début d'exercice | 665 | 580 | 810 |
| Coûts de l'année | 67 | 372 | 26 |
| Contribution réelle de l'employeur | -153 | -141 | -149 |
| En fin d'exercice | 580 | 810 | 687 |

Les actifs des plans ont évolué de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| En début d'exercice | 6 | 0 | 0 |
| Contribution réelle de l'employeur | 153 | 141 | 149 |
| Distributions aux bénéficiaires | -158 | -141 | -149 |
| 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) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| En début d'exercice | 671 | 580 | 810 |
| Charges d'intérêts | 22 | 18 | 28 |
| (Gains)/pertes actuariels reconnus | 4 | 8 | -2 |
| Indemnités de fin de contrat | 41 | 346 | 0 |
| Distributions aux bénéficiaires | -158 | -141 | -149 |
| En fin d'exercice | 580 | 810 | 687 |

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

| (en % - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------|-------------|------------|------------|
| Taux d'actualisation | 2,69 - 3,70 | 3,8 - 4,50 | 3,8 - 4,50 |
| Inflation future des prix | 1,33 - 1,40 | 1,8 - 2,00 | 1,8 - 2,00 |

Analyse de sensibilité

Une augmentation ou diminution de 0,5% du taux effectif d'actualisation génère une variation de la dette d'approximativement 11 millions EUR.

Le Groupe s'attend à payer un montant de 120 millions EUR en 2007 en indemnités de fin de contrats et compensations additionnelles.

Annexe 10.2. Plan à prestations définies de pensions complémentaires

Belgacom S.A. et certaines filiales ont créé un plan de pension complémentaire pour leurs collaborateurs. Ce plan procure 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.

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.

Telindus BV, une filiale du Groupe Telindus établie aux Pays-Bas, a aussi un plan de pension complémentaire pour tous ses employés, financé par l'intermédiaire d'une compagnie d'assurances.

La situation de financement des plans de pension se présente comme suit:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|----------|-----------|
| Obligation au titre des prestations définies | 82 | 101 | 128 |
| Actifs des plans à la juste valeur | -67 | -92 | -132 |
| Déficit/(surplus) | 15 | 9 | -4 |
| Gain/(pertes) actuariels non reconnus | -12 | -2 | 4 |
| Déficit/(surplus) après gain/(pertes) actuariels non reconnus, composé de: | 3 | 7 | 0 |
| Dette nette comptabilisée au bilan | 8 | 13 | 5 |
| Actif net comptabilisé au bilan | -5 | -5 | -5 |

L'historique des ajustements liés à l'expérience se présente comme suit:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-----------|----------|-----------|
| Obligation au titre des prestations définies | 82 | 101 | 128 |
| Actifs des plans à la juste valeur | -67 | -92 | -132 |
| Déficit/(surplus) | 15 | 9 | -4 |
| Ajustements liés à l'expérience sur les dettes: gain/(perte) | -1 | 2 | 5 |
| Ajustements liés à l'expérience sur les actifs des plans: gain | 0 | 7 | 1 |

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

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Coût des services rendus au cours de l'exercice | 17 | 17 | 22 |
| Charges d'intérêts | 4 | 5 | 6 |
| Rendement estimé des actifs des plans | -5 | -6 | -8 |
| Coût des services rendus lors d'exercices antérieurs | 1 | 0 | 0 |
| Coût repris dans le compte de résultats | 17 | 16 | 19 |

La dette nette/(actif net) comptabilisé au bilan a évolué de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|----------|----------|----------|
| En début d'exercice | -4 | 3 | 7 |
| Coûts de l'année | 17 | 16 | 19 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 0 | 2 |
| Contribution réelle de l'employeur | -11 | -12 | -29 |
| Déficit/(surplus) après gain/(pertes) actuariels non reconnus, composé de: | 3 | 7 | 0 |
| Dette nette en fin d'exercice | 8 | 13 | 5 |
| Actif net en fin d'exercice | -5 | -5 | -5 |

Les actifs des plans ont évolué de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|-----------|------------|
| En début d'exercice | 53 | 67 | 92 |
| Rendement estimé des actifs des plans | 5 | 6 | 8 |
| Gains actuariels sur les actifs des plans | 0 | 7 | 1 |
| Contribution réelle de l'employeur | 11 | 12 | 29 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 0 | 4 |
| Coûts et paiements de prestations | -1 | -1 | -2 |
| En fin d'exercice | 67 | 92 | 132 |

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

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|------------|------------|
| En début d'exercice | 61 | 82 | 101 |
| Coût des services rendus au cours de l'exercice | 17 | 17 | 22 |
| Charges d'intérêts | 4 | 5 | 6 |
| Amendements des plans | 1 | 0 | 0 |
| Acquisitions de filiales | 0 | 0 | 6 |
| Coûts et paiements de prestations | -1 | -1 | -2 |
| (Gains)/pertes actuariels | 1 | -2 | -5 |
| En fin d'exercice | 82 | 101 | 128 |

La dette de pension a été déterminée sur base des hypothèses suivantes:

| (en % - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Taux d'actualisation | 6,10 | 5,50 | 4,25 - 5,50 |
| Rendement attendu des actifs des plans | 8,00 | 7,70 | 4,25 - 7,70 |
| Inflation future des prix | 2,30 | 2,00 | 2,00 |
| Augmentation future nominale des salaires | 4,80 - 5,30 | 4,50 - 4,75 | 4,00 - 4,75 |
| Augmentation future nominale des barèmes | 4,25 | 3,95 | 3,95 |

Le rendement attendu des actifs des plans est une hypothèse basée sur des données de marché, des rendements historiques d'autres plans de pensions belges et les attentes futures à long terme. Cela tient également compte de la répartition des actifs dans les plans de pension respectifs qui peut évoluer dans le temps en fonction des rendements réalisés et des rendements futurs attendus.

Les actifs des plans de pension se détaillent comme suit:

| (en % - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------|------|------|
| Actions | 61 | 60 | 55 |
| Obligations | 39 | 40 | 43 |
| Placements en assurance (pour le plan de Telindus B.V.) | - | - | 3 |

Le rendement réel des actifs des plans a été le suivant:

| (en % - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| Rendement réel des actifs des plans | 5 | 13 | 9 |

Le Groupe s'attend à payer un montant de 20 millions EUR en 2007 pour ces plans de pensions.

Annexe 10.3. 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 socioculturelle. 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 2005, l'hypothèse portant sur le coût de l'employeur pour les primes d'assurance d'hospitalisation a fortement augmenté, ce qui a généré des pertes actuarielles additionnelles non reconnues à concurrence de 45 millions EUR.

La situation de financement des plans se présente comme suit:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|------------|------------|------------|
| Obligation au titre des prestations définies | 161 | 222 | 226 |
| Actifs des plans à la juste valeur | 0 | 0 | 0 |
| Obligation non couverte par les actifs des plans | 161 | 222 | 226 |
| Pertes actuarielles non reconnues | -3 | -54 | -52 |
| Obligation non comptabilisée afférente aux services passés | -3 | -3 | -3 |
| Dette nette comptabilisée au bilan | 155 | 165 | 172 |

L'historique des ajustements liés à l'expérience se présente comme suit:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|------------|------------|------------|
| Obligation au titre des prestations définies | 161 | 222 | 226 |
| Actifs des plans à la juste valeur | 0 | 0 | 0 |
| Obligation non couverte par les actifs des plans | 161 | 222 | 226 |
| Ajustements liés à l'expérience sur les dettes: gain/(perte) | 1 | -50 | -1 |

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

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Coût des services rendus au cours de l'exercice | 2 | 2 | 2 |
| Charges d'intérêts | 9 | 10 | 12 |
| Gains actuariels | 0 | 0 | 2 |
| Coût repris dans le compte de résultats avant réductions et liquidations et avant indemnités de fin de contrat | 11 | 11 | 17 |
| Indemnités de fin de contrat | 0 | 7 | 0 |
| Coût repris dans le compte de résultats | 11 | 19 | 17 |

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

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| En début d'exercice | 153 | 155 | 165 |
| Coûts de l'année | 11 | 19 | 17 |
| Contribution réelle de l'employeur | -9 | -8 | -10 |
| En fin d'exercice | 155 | 165 | 172 |

Les actifs des plans ont évolué de la façon suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| En début d'exercice | 0 | 0 | 0 |
| Contribution réelle de l'employeur | -9 | -8 | -10 |
| Distributions aux bénéficiaires | 9 | 8 | 10 |
| 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) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|
| En début d'exercice | 160 | 161 | 222 |
| Coût des services rendus au cours de l'exercice | 2 | 2 | 2 |
| Charges d'intérêts | 9 | 10 | 12 |
| Indemnités de fin de contrat | 0 | 7 | 0 |
| Distributions aux bénéficiaires | -9 | -8 | -10 |
| (Gains)/pertes actuariels | -1 | 50 | 1 |
| En fin d'exercice | 161 | 222 | 226 |

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) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------|------|------|------|
| Taux d'actualisation | 6,10 | 5,50 | 5,50 |
| Tendance future des coûts | 3,10 | 3,04 | 3,04 |
| Inflation future des prix | 2,30 | 2,00 | 2,00 |

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.

Analyse de sensibilité

Une augmentation ou une diminution de 1% des frais médicaux devrait se traduire respectivement par une augmentation de 17 millions EUR ou une diminution de 14 millions EUR de l'obligation au titre des prestations définies et à une augmentation ou une diminution du coût (coût des services rendus et charges d'intérêts) de l'année de 1 million EUR.

Le Groupe s'attend à payer un montant de 10 millions EUR en 2007 pour ces plans.

Annexe 10.4. Autres dettes

Le Groupe a l'obligation légale de verser des allocations familiales à un nombre limité de pensionnés statutaires et aux bénéficiaires des programmes BeST, PTS et du programme de restructuration de 2005.

Le Groupe Telindus a une obligation légale de payer une indemnité unique de fin de carrière, obligation établie par la loi en France et en Italie.

Ces montants sont versés directement par le Groupe et de ce fait aucun actif n'est constitué pour ces avantages. Toute revalorisation ultérieure de la dette est reconnue immédiatement dans le compte de résultats.

La situation de financement est la suivante:

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Obligation au titre des prestations définies | 17 | 21 | 22 |
| Actifs des plans à la juste valeur | 0 | 0 | 0 |
| Dette nette reconnue au bilan | 17 | 21 | 22 |

La dette a été déterminée sur base des hypothèses suivantes:

| (en % - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------|------|------|-------------|
| Taux d'actualisation | 5,00 | 5,00 | 4,00 - 5,00 |
| Inflation future des prix | 1,80 | 1,80 | 1,80 - 2,00 |

Annexe 11. Autres actifs non courants

| (en millions EUR - au 31 décembre) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|--------|-----------|-----------|-----------|
| Produits dérivés détenus pour couverture | 21 | 59 | 49 | 16 |
| Autres produits dérivés | 21 | 1 | 1 | 1 |
| Option de vente des parts dans Alert Services Holding | 7 | 13 | 0 | 0 |
| Placements à long terme | | 6 | 7 | 7 |
| Autres actifs financiers | | 7 | 8 | 12 |
| Total | | 86 | 65 | 36 |

Annexe 12. Créances commerciales

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|--------------|
| Créances commerciales brutes | 984 | 1.066 | 1.340 |
| Réductions de valeur sur créances douteuses | -140 | -119 | -133 |
| Total | 844 | 947 | 1.207 |

Annexe 13. Autres actifs circulants

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| T.V.A. à récupérer | 21 | 14 | 15 |
| Charges à reporter et produits acquis | 25 | 32 | 53 |
| Autres créances | 6 | 17 | 13 |
| Total | 52 | 64 | 81 |

Annexe 14. Placements de trésorerie

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Actions | 81 | 86 | 91 |
| Total | 81 | 86 | 91 |

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 15. Trésorerie et équivalents de trésorerie

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| Obligations à revenu fixe | 245 | 137 | 154 |
| Dépôts à court terme | 61 | 18 | 26 |
| Valeurs disponibles | 18 | 643 | 56 |
| Total | 325 | 798 | 236 |

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 16. Capitaux

Annexe 16.1. Capitaux propres

Au 31 décembre 2006, le capital social de Belgacom S.A. s'élevait à 1 milliard EUR (complètement libéré), représenté par 361.775.135 actions, sans valeur nominale et ayant les mêmes droits à moins que ces droits soient suspendus ou annulés dans le cas des actions propres. Le Conseil d'administration de Belgacom S.A. est autorisé à augmenter le capital pour un montant de 200 millions EUR maximum.

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 à son actionnaire de l'époque, ADSB Telecommunications BV, 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 39).

Le 19 mars 2004, Belgacom a lancé un plan d'options sur actions par lequel il a accordé 1.128.500 options sur actions aux principaux dirigeants et au senior management du Groupe (cf. annexe 39).

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.

Le 24 février 2005, le Conseil d'administration a décidé de procéder à un rachat d'actions pour un montant de 300 millions EUR et pour un prix d'achat par action ne pouvant pas être plus élevé de 5% du prix de clôture le plus élevé et pas plus bas de 10% du prix de clôture le plus bas durant les trente jours ouvrables précédant la transaction. Ce programme a débuté en mai 2005 et s'est terminé le 17 août 2005. Au total, Belgacom a racheté 10.613.234 actions sur le marché à un prix moyen de 28,27 EUR par action.

Le 25 août 2006, le Conseil d'administration a décidé de procéder à un rachat d'actions pour un montant de 200 millions EUR. Ce programme a commencé le 28 août 2006 et s'est terminé le 11 octobre 2006. Au total, Belgacom a racheté 6.782.656 actions sur le marché pour un total de 200 millions EUR à un prix moyen de 29,49 EUR par action.

Les droits de vote et au dividende des actions propres achetées en 2003 et en 2004 sont suspendus alors que les droits de vote et au dividende des actions propres achetées en 2005 et 2006 sont annulés. Les dividendes destinés aux actions propres pour lesquelles les droits aux dividendes sont suspendus sont comptabilisés dans la rubrique «Réserves indisponibles pour la distribution» dans les états financiers statutaires de Belgacom S.A.

En 2005 et 2006, Belgacom a vendu respectivement 139.198 et 138.549 actions propres à son senior management pour un montant respectif de 3 millions EUR et 4 millions EUR dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote de 16,67% (cf. annexe 39).

Au cours des années 2005 et 2006, les employés de Belgacom ont exercé respectivement 169.435 et 211.015 options sur actions. Pour honorer ses obligations liées à cet exercice, Belgacom a utilisé des actions propres (cf. annexe 39).

En 2005, Belgacom a accordé 538.541 options sur actions à son personnel dirigeant et au senior management à un prix d'exercice de 29,92 EUR. En 2006, Belgacom a accordé 608.928 options sur actions à son personnel dirigeant et au senior management à un prix d'exercice de 25,94 EUR (cf. annexe 39).

| | 2004 ⁽¹⁾ | 2005 | 2006 |
|----------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| Au 1^{er} janvier | 400.000.000 | 361.775.135 | 361.775.135 |
| Destructions | -38.224.865 | 0 | 0 |
| Au 31 décembre | 361.775.135 | 361.775.135 | 361.775.135 |

(1) Nombre retraité pour tenir compte de la division effectuée le 19 février 2004 de chaque action existante en dix nouvelles actions.

Nombre d'actions propres:

| | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Au 1^{er} janvier | 12.380.950 | 11.075.964 | 21.380.565 |
| Acquisition | 38.761.905 | 10.613.234 | 6.782.656 |
| Vente dans le cadre d'un plan d'achat d'actions avec décote | -1.842.026 | -139.198 | -138.549 |
| Exercice d'options sur actions | 0 | -169.435 | -211.015 |
| Destructions | -38.224.865 | 0 | 0 |
| Au 31 décembre | 11.075.964 | 21.380.565 | 27.813.657 |

Annexe 16.2. Intérêts minoritaires

Jusqu'en octobre 2006, les intérêts minoritaires concernaient principalement la part de l'actionnaire minoritaire Vodafone BV (25%) dans les capitaux propres, le résultat net et les dividendes distribués de Belgacom Mobile S.A.. Comme convenu le 24 août 2006 entre Belgacom et Vodafone, Belgacom a acquis les 25% d'actions restants de Belgacom Mobile début novembre 2006 suite à l'approbation des autorités belges de la concurrence reçue fin octobre 2006 (cf. annexe 3).

Annexe 17. Dettes portant intérêts

Annexe 17.1. Dettes à long terme portant intérêts

| (en millions EUR - au 31 décembre) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------------------|--------|------------|------------|--------------|
| Emprunts obligataires non subordonnés | | 273 | 263 | 1.871 |
| Établissements de crédit | | 0 | 0 | 24 |
| Autres produits dérivés | 21 | 30 | 33 | 21 |
| Total | | 303 | 296 | 1.917 |

En novembre 2006, le Groupe a émis des emprunts obligataires à long terme non subordonnés pour un montant total de 1.650 millions EUR, afin de financer l'acquisition de la part minoritaire de Vodafone dans Belgacom Mobile S.A.. Ces emprunts sont valorisés au coût amorti et ont une valeur comptable de 1.639 millions EUR au 31 décembre 2006.

Les dettes à long terme portant intérêts sont résumées, par année d'échéance, dans le tableau suivant (état des emprunts au 31 décembre 2006):

| (en millions EUR) | Taux d'intérêt ⁽¹⁾ | Au 31 décembre | | | Date d'échéance ⁽²⁾ | | |
|--|-------------------------------|----------------|------------|--------------|--------------------------------|------------|--------------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2008 | 2009 | 2010-26 |
| Emprunts non subordonnés | | | | | | | |
| • Emprunts à taux flottant | | | | | | | |
| EUR | 3,73% | 0 | 0 | 300 | 0 | 300 | 0 |
| • Emprunts à taux fixe | | | | | | | |
| JPY | 4,63% à 4,74% ⁽³⁾ | 217 | 217 | 217 | - | - | 217 |
| EUR | 4,125% à 4,375% | 0 | 0 | 1.350 | - | - | 1.350 |
| Etablissements de crédit | | | | | | | |
| • Emprunts à taux fixe | | | | | | | |
| EUR | 3,78% | 0 | 0 | 24 | - | - | 24 |
| Total | | 217 | 217 | 1.891 | 0 | 300 | 1.591 |
| Revalorisation à la juste valeur - emprunts couverts | | | | | | | |
| | | 56 | 46 | 14 | | | |
| Revalorisation à la juste valeur - autres produits dérivés | | | | | | | |
| | | 30 | 33 | 21 | | | |
| Emprunts non subordonnés - valorisation au coût amorti | | | | | | | |
| | | 0 | 0 | -10 | | | |
| Total | | 303 | 296 | 1.917 | | | |

(1) Converti en emprunt en EUR à taux variable via un swap d'intérêts et devises.

(2) Situation au 31 décembre 2006 des dettes à long terme portant intérêts par date d'échéance.

(3) Taux d'intérêts pour l'année 2006 (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 2006 se présente comme suit, avant produits dérivés:

3,73% d'emprunts obligataires non subordonnés en EUR:

Il s'agit d'obligations souscrites par Belgacom S.A. à taux variable (Euribor 3m+13bps) pour lesquelles des intérêts doivent être payés trimestriellement et dont le capital doit être remboursé intégralement à la date d'échéance.

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.

4,125% à 4,375% d'emprunts obligataires non subordonnés en EUR:

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.

3,78% d'emprunts auprès d'établissements de crédits en EUR:

Il s'agit d'emprunts bancaires à long terme souscrits par Telindus S.A. pour lesquelles des intérêts doivent être payés deux fois par an et dont le capital est remboursable deux fois par an.

Les taux d'intérêt des dettes à long terme après produits dérivés pour les dettes à long terme couvertes et après revalorisation au coût amorti des dettes à long terme non couvertes sont présentés dans l'annexe 22.

Annexe 17.2. Dettes à court terme portant intérêts

| (en millions EUR - au 31 décembre) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|--------|-----------|------------|-----------|
| Emprunts obligataires non subordonnés - échéant dans l'année | | 56 | 0 | 0 |
| Établissements de crédit - échéant dans l'année | | 0 | 0 | 5 |
| Produits dérivés de couverture | 20 | 3 | 0 | 0 |
| Autres produits dérivés | 20 | 1 | 0 | 0 |
| Autres dettes financières à court terme | | 1 | 111 | 66 |
| Total | | 62 | 111 | 71 |
| Revalorisation à la juste valeur - emprunts couverts | | -3 | 0 | 0 |
| Total | | 58 | 111 | 71 |

Facilités de crédit bancaire au 31 décembre 2006

Outre les dettes portant intérêts mentionnées dans les annexes 17.1 et 17.2, le Groupe bénéficie de facilités de crédit à long terme de 586 millions EUR et de facilités de crédit à court terme de 518 millions EUR. Ces facilités sont accordées par un groupe diversifié de banques. Au 31 décembre 2006, les facilités de crédit à long terme ne sont pas utilisées tandis que celles à court terme à concurrence de 43 millions EUR avec une échéance moyenne restant à courir de moins d'un mois.

Le Groupe a également mis en place un programme Euro Medium Term Notes («EMTN») de 2,5 milliard USD et un programme de papier commercial (Commercial Paper, «CP») de 1 milliard EUR. Au 31 décembre 2006, un montant de 1.650 millions EUR est utilisé dans le cadre du programme EMTN, montant correspondant aux emprunts obligataires non subordonnés nouvellement émis en 2006 pour financer l'acquisition de la part de Vodafone dans Belgacom Mobile S.A., avec une maturité restant à courir de 7 ans en moyenne. Au 31 décembre 2006 aucun montant n'est utilisé dans le cadre du programme CP.

Annexe 18. Provisions

| (en millions EUR) | Accidents de travail | Litiges | Jours de maladie | Autres risques | Total |
|---------------------------------------|----------------------|-----------|------------------|----------------|------------|
| Au 1^{er} janvier 2004 | 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 |
| Dotations | 2 | 16 | 11 | 12 | 42 |
| Utilisations | -3 | -4 | -11 | -5 | -23 |
| Reprises | 0 | -3 | -6 | -6 | -16 |
| Au 31 décembre 2005 | 48 | 68 | 32 | 45 | 193 |
| Dotations | 2 | 27 | 11 | 9 | 49 |
| Utilisations | -3 | -5 | -10 | -5 | -24 |
| Reprises | 0 | -8 | 0 | -2 | -11 |
| Au 31 décembre 2006 | 47 | 82 | 32 | 46 | 208 |

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 le Groupe 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 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 bâtiments, des provisions pour les risques environnementaux et des risques divers. La plupart de ces charges devraient être payées pendant la période de 2006 à 2018. Les provisions pour les frais de remise en état sont estimées aux coûts actuels et actualisées à un taux qui varie de 2,62% à 5,52 %, en fonction de quand les dépenses sont attendues afin d'éteindre l'obligation.

Annexe 19. Autres dettes à long terme

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| Autres dettes | 2 | 1 | 4 |
| Total | 2 | 1 | 4 |

Annexe 20. Autres dettes à court terme

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|
| T.V.A. à payer | 7 | 8 | 40 |
| Dettes salariales | 87 | 77 | 93 |
| Provisions pour pécules de vacances | 60 | 63 | 78 |
| Provision pour sécurité sociale | 33 | 35 | 48 |
| Précompte retenu sur rémunérations | 20 | 19 | 18 |
| Produits à reporter | 144 | 128 | 169 |
| Charges à imputer | 24 | 11 | 22 |
| Autres dettes | 6 | 5 | 34 |
| Total | 381 | 347 | 502 |

Annexe 21. Produits dérivés

| (en millions EUR - au 31 décembre) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|--------|-----------|-----------|-----------|
| Actifs non courants | | | | |
| Produits dérivés détenus pour couverture | 11 | 59 | 49 | 16 |
| Autres produits dérivés | 11 | 1 | 1 | 1 |
| Total | | 59 | 50 | 17 |
| Dettes à long terme | | | | |
| Autres produits dérivés - dettes portant intérêts | 17 | 30 | 33 | 21 |
| Dettes à court terme | | | | |
| Produits dérivés détenus pour couverture - dettes portant intérêts | 17 | 3 | 0 | 0 |
| Autres produits dérivés - dettes portant intérêts | 17 | 1 | 0 | 0 |
| Total | | 35 | 33 | 21 |

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 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 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 | 1 | - | - | - | - | 1 | 1 |
| 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 |

| (en millions EUR - au 31 Décembre 2005) | 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 et de devises | 49 | - | - | - | - | 217 | 217 |
| Produits dérivés détenus pour couverture de la juste valeur | 49 | 0 | 0 | 0 | 0 | 217 | 217 |
| Swaps de taux d'intérêts | - | -33 | - | - | - | 144 | 144 |
| Contrats de change à terme | 0 | - | 12 | - | - | - | 12 |
| Options sur actions | 1 | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Produits dérivés non qualifiés de couverture de la juste valeur | 1 | -33 | 12 | 0 | 0 | 145 | 157 |
| Total | 50 | -33 | 12 | 0 | 0 | 362 | 374 |

Le Groupe utilise 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.

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.

| (en millions EUR - au 31 Décembre 2006) | 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 et de devises | 16 | - | - | - | - | 217 | 217 |
| Produits dérivés détenus pour couverture de la juste valeur | 16 | 0 | 0 | 0 | 0 | 217 | 217 |
| Swaps de taux d'intérêts | - | -21 | - | - | - | 144 | 144 |
| Contrats de change à terme | 0 | 0 | 36 | - | - | - | 36 |
| Options sur actions | 1 | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Produits dérivés non qualifiés de couverture de la juste valeur | 1 | -21 | 36 | 0 | 0 | 145 | 181 |
| Total | 17 | -21 | 36 | 0 | 0 | 362 | 398 |

Annexe 22. 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.

Belgacom a établi des directives internes de telle sorte qu'elle ne va jamais atteindre un ratio d'endettement qui causerait une diminution de son rating en dessous d'un certain niveau.

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 swaps de taux d'intérêt (IRS) et les obligations en devises nettes et du Groupe au 31 décembre 2004, 2005 et 2006.

| | Emprunts directs | | | Contrats IRCS | | | Contrats IRS | | | Obligations en devises nettes | | |
|-----------------------|-------------------|--|--------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| | Montant notionnel | Taux d'intérêts moyen pondéré ⁽¹⁾ | 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 | Montant dû (à récupérer) | Taux d'intérêts moyen pondéré | Durée moyenne jusqu'à maturité |
| (au 31 décembre 2004) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) |
| EUR | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | - | - | - | - | - | - | 200 | 5,34 | 8,0 | 200 | 5,34 | 8,0 |
| • Variable | 31 | 2,65 | 0,9 | 242 | 2,13 | 13,1 | (200) | 2,26 | 7,1 | 73 | 2,22 | 21,8 |
| JPY | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | 242 | 4,58 | 13,1 | (242) | 4,58 | 13,1 | - | - | - | 0 | - | - |
| • Variable | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 273 | 4,37 | 11,7 | 0 | - | - | 0 | - | - | 273 | 4,81 | 11,7 |

| | Emprunts directs | | | Contrats IRCS | | | Contrats IRS | | | Obligations en devises nettes | | |
|-----------------------|---------------------|---|---|--------------------------------|--|---|--------------------------------|--|---|--------------------------------|--|---|
| | Montant notionel | Taux d'intérêts moyen pondéré ⁽¹⁾ | 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 | Montant dû (à récupérer) | Taux d'intérêts moyen pondéré | Durée moyenne jusqu'à maturité |
| (au 31 décembre 2005) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) |
| EUR | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | - | - | - | - | - | - | 144 | 6,20 | 9,9 | 144 | 6,20 | 9,9 |
| • Variable | - | - | - | 217 | 2,08 | 13,6 | (144) | 2,22 | 9,9 | 73 | 2,14 | 20,9 |
| JPY | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | 217 | 4,62 | 13,6 | (217) | 4,62 | 13,6 | - | - | - | 0 | - | - |
| • Variable | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 217 | 4,62 | 13,6 | 0 | - | - | 0 | - | - | 217 | 4,72 | 13,6 |

| | Emprunts directs | | | Contrats IRCS | | | Contrats IRS | | | Obligations en devises nettes | | |
|-----------------------|---------------------|---|---|--------------------------------|--|---|--------------------------------|--|---|--------------------------------|--|---|
| | Montant notionel | Taux d'intérêts moyen pondéré ⁽¹⁾ | 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 | Montant dû (à récupérer) | Taux d'intérêts moyen pondéré | Durée moyenne jusqu'à maturité |
| (au 31 décembre 2006) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) | (en millions EUR) | (en %) | (en années) |
| EUR | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | 1.379 | 4,37 | 7,7 | - | - | - | 144 | 6,20 | 8,9 | 1.523 | 4,54 | 7,8 |
| • Variable | 300 | 3,76 | 2,9 | 217 | 2,83 | 12,6 | (144) | 2,96 | 8,9 | 373 | 3,53 | 6,2 |
| JPY | | | | | | | | | | | | |
| • Fixe | 217 | 4,26 | 12,6 | (217) | 4,26 | 12,6 | - | - | - | 0 | - | - |
| • Variable | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 1.896 | 4,26 | 7,5 | 0 | - | - | 0 | - | - | 1.896 | 4,34 | 7,5 |

(1) Taux d'intérêt moyen pondéré qui tient compte de l'amortissement des coûts de transaction et des éventuelles primes d'émission pour les emprunts valorisés au coût amorti et tenant compte des derniers taux de conversion des devises pour les emprunts dont les intérêts peuvent être payés dans différentes devises étrangères.

Le tableau ci-dessous résume les swaps de taux d'intérêts (IRS) du Groupe au 31 décembre 2004, 2005 et 2006.

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 | |
|----------------------------------|------------|---------------------------------------|------------|--|---|
| | | Montant notionel (en millions EUR) | | Taux d'intérêts payeur moyen pondéré (en %) | Durée moyenne jusqu'à maturité (en années) |
| (au 31 décembre) | | | | | |
| Taux fixe vers taux fixe | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Taux fixe vers taux variable | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Taux variable vers taux variable | 31 | 0 | 0 | - | - |
| Taux variable vers taux fixe | 200 | 144 | 144 | 6,20 | 8,9 |
| Total | 230 | 144 | 144 | - | - |

Annexe 23. Revenus nets

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Livraisons de biens | 230 | 218 | 597 |
| Prestations de services | 5.185 | 5.166 | 5.425 |
| Total | 5.415 | 5.384 | 6.022 |

Annexe 24. Autres produits d'exploitation

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|-----------|-----------|
| Revenus de l'activité annuaires | 28 | 0 | 0 |
| Gains sur réalisation d'actifs immobilisés corporels et incorporels | 37 | 13 | 17 |
| Gains sur réalisation de sociétés consolidées | 0 | 10 | 0 |
| Autres revenus | 61 | 50 | 61 |
| Total | 125 | 74 | 78 |

Annexe 25. Revenus non récurrents

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|----------|------------|----------|
| Gain sur la vente de Belgacom Directory Services | - | 238 | - |
| Total | 0 | 238 | 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 co-entreprise cédée).

En janvier 2005, le Group a vendu 100% des actions de Belgacom Directory Services S.A. à Promedia Soc. Comm. générant un gain sur réalisation de 238 millions EUR (cf. annexe 6.3).

Annexe 26. Achats de matériel et de services liés aux ventes

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Achats de matériel | 151 | 147 | 459 |
| Achats de services | 1.310 | 1.408 | 1.546 |
| Total | 1.461 | 1.555 | 2.005 |

Les achats de matériel sont présentés déduction faite de la production immobilisée du Groupe, qui s'élève à 12 millions EUR en 2004, 12 millions EUR en 2005 et 48 millions EUR en 2006.

Annexe 27. Frais de personnel et de pensions

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|------------|------------|--------------|
| Salaires et rémunérations | 746 | 717 | 832 |
| Charges de sécurité sociale | 163 | 163 | 194 |
| Frais de pensions | 17 | 16 | 19 |
| Avantages accordés au personnel postérieurs à l'emploi autres que les pensions et indemnités de fin de contrat | 39 | 40 | 31 |
| Autres charges de personnel | 27 | 21 | 29 |
| Total | 993 | 957 | 1.106 |

Les salaires et charges de sécurité sociale sont présentés déduction faite de la production immobilisée de l'entreprise, qui s'élève à 36 millions EUR en 2004, 37 millions EUR en 2005 et 45 millions EUR en 2006.

Annexe 28. Autres charges d'exploitation

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|
| Loyers | 87 | 85 | 107 |
| Maintenance et outillage | 167 | 164 | 171 |
| Publicité et relations publiques | 110 | 127 | 135 |
| Consultance | 118 | 150 | 172 |
| Administration et formation | 66 | 61 | 55 |
| Télécommunications, frais postaux et fournitures de bureau | 30 | 34 | 37 |
| Sous-traitance | 36 | 38 | 55 |
| Réductions de valeur sur créances douteuses | 19 | 6 | 16 |
| Pertes de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles | 20 | 5 | 16 |
| Taxes autres que les impôts sur le résultat | 49 | 38 | 56 |
| Autres charges opérationnelles ⁽¹⁾ | -9 | 24 | 21 |
| Total | 693 | 731 | 841 |

(1) Y compris les pertes nettes de change non réalisées et réalisées pour un montant de 2 millions en 2004 et les bénéfices nets de change non réalisés et réalisés pour un montant de 1 million EUR en 2005 et 4 millions EUR en 2006. 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 96 millions EUR en 2004, 106 millions EUR en 2005 et 112 millions EUR en 2006.

Annexe 29. Charges non récurrentes

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-----------|------------|----------|
| Indemnités de fin de contrat et compensations additionnelles | 41 | 355 | - |
| Total | 41 | 355 | - |

Les moins-values réalisées sur la vente de filiales et de co-entreprises excédant 5 millions EUR (par entité cédée) et les coûts des programmes de restructuration sont comptabilisés au titre de charges non récurrentes.

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 10.1).

Dans le cadre de la convention collective de travail conclu entre Belgacom et les organisations syndicales en Novembre 2005, le Groupe a reconnu en 2005 une dette pour indemnités de fin de contrat, compensations additionnelles et autres avantages postérieurs à l'emploi pour un montant de 355 millions EUR (cf. annexe 10.1).

Annexe 30. Amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|------------|------------|
| Amortissement du goodwill | 8 | - | - |
| Amortissement des licences et autres actifs incorporels | 139 | 153 | 220 |
| Amortissements d'actifs immobilisés | 595 | 573 | 582 |
| Total | 742 | 726 | 802 |

Annexe 31. Revenus/(coûts) financiers nets

| (en million EUR - année se terminant le 31 décembre) | Annexe | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|--------|------------|-----------|------------|
| Produits financiers | | | | |
| Dividendes reçus des autres participations | | 15 | 0 | 0 |
| Gain sur vente d'autres participations et d'entreprises mises en équivalence | 7-8 | 1 | 63 | 122 |
| Revenus d'intérêts | | 21 | 27 | 21 |
| Valorisation à la juste valeur de l'option put | | 1 | 0 | 0 |
| Ajustements de la juste valeur | | - | - | 10 |
| Charges financières | | | | |
| Intérêts et charges des dettes | | -34 | -22 | -35 |
| Coût d'actualisation des provisions | | -1 | -1 | -1 |
| Coût d'actualisation des indemnités de fin de contrat | | - | - | -13 |
| Pertes de valeur sur autres participations | 8 | -20 | 0 | 0 |
| Ajustements de la juste valeur des instruments financiers | | -9 | -2 | - |
| Total | | -27 | 64 | 104 |

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.

En 2005, Belgacom a vendu ses intérêts dans certaines sociétés de satellites générant un gain de 52 millions EUR (cf. annexe 8). Belgacom a également vendu sa participation minoritaire dans Alert Services Holding générant un gain de 11 millions EUR (cf. annexe 7).

En 2006, Belgacom a vendu sa participation dans Neuf Cégétel, réalisant ainsi un gain de 118 millions EUR (cf. annexe 8).

Annexe 32. 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, tous deux ajustés pour tenir compte des actions ordinaires potentielles 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 et le résultat dilué par action:

| (année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Résultat net de l'exercice attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions EUR) | 922 | 959 | 973 |
| Ajustements pour actions ordinaires potentielles dilutives (en millions EUR) | 0 | 0 | 0 |
| Résultat net ajusté pour le calcul du résultat dilué par action (en millions EUR) | 922 | 959 | 973 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires | 358.612.854 | 345.406.186 | 338.621.113 |
| Ajustement pour options sur actions | 86.076 | 166.072 | 153.096 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le résultat dilué par action | 358.698.931 | 345.572.258 | 338.774.209 |
| Résultat de base par action (en EUR) | 2,57 | 2,78 | 2,87 |
| Résultat dilué par action (en EUR) | 2,57 | 2,77 | 2,87 |

Le 19 février 2004, les actionnaires ont décidé de diviser chaque action existante en dix nouvelles actions.

Les 538.541 options sur actions accordées en 2005 sont anti-dilutives pour toutes les années présentées et ne sont dès lors pas incluses dans le calcul du résultat dilué par action. Par contre les options accordées en 2004 et 2006 sont dilutives.

Annexe 33. Dividendes payés et proposés

| (année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Dividendes par actions ordinaires: | | | |
| Dividendes proposés à l'Assemblée Générale (en millions EUR) | 500 | 534 | 552 |
| Nombre d'actions avec droits aux dividendes | 361.775.135 | 351.161.901 | 344.713.982 |
| Dividende par action (en EUR) | 1,38 | 1,52 | 1,60 |
| Dividende spécial proposé à l'Assemblée Générale (en millions EUR) | 200 | - | - |
| Dividende spécial par action (en EUR) | 0,55 | - | - |
| Dividende interimaire payé aux actionnaires (en EUR) | - | - | 100 |
| Dividende interimaire par action (en EUR) | - | - | 0,29 |

Les dividendes proposés pour les années 2004 et 2005 ont effectivement été payés, en avril 2005 et avril 2006 respectivement. Le dividende interimaire de 2006 a été payé en décembre 2006.

Annexe 34. Informations sur les parties liées

Annexe 34.1. Sociétés consolidées

La liste des filiales et co-entreprises est reprise à l'annexe 6.

La liste des sociétés mises en équivalence est reprise en annexe 7.

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

Belgacom International Carrier Services S.A. et filiales

Depuis le 1^{er} juillet 2005, le Groupe détient une participation de co-entreprise de 72% dans Belgacom International Carrier Services S.A. et filiales (ci-après «BICS»); les 28% d'actions restantes sont détenues par Swisscom Fixnet AG (cf. annexe 6.3). BICS a des activités de carrier international vis-à-vis de Belgacom S.A. et filiales, Swisscom Fixnet AG et filiales et d'autres opérateurs de télécommunications.

Pour la période s'étalant du 1^{er} juillet 2005 au 31 décembre 2005, les ventes et achats de BICS au Groupe et BICS s'élevaient respectivement à 27 et à 22 millions EUR. Au 31 décembre 2005, BICS avait des créances commerciales de 4 millions EUR, des dettes commerciales de 5 million EUR et des emprunts à court terme de 11 millions EUR envers le Groupe.

Pour l'année 2006, les ventes et achats de BICS au Groupe s'élevaient respectivement à 21 et à 16 millions EUR. Au 31 décembre 2006, BICS avait des créances commerciales de 4 millions EUR, des dettes commerciales de 3 million EUR et des prêts à court terme de 21 millions EUR envers le Groupe.

Sociétés mises en équivalence

Alert Services Holding et filiales

Jusqu'en janvier 2005, le Groupe détenait une participation de 28% dans Alert Services Holding et ses filiales mais le Groupe n'avait aucune transaction significative avec cette participation minoritaire durant les années 2003 et 2004. En janvier 2005, le Groupe a vendu sa participation minoritaire de 28% à Securitas Direct International (cf. annexe 7).

Tritone

Le Groupe détient une participation majoritaire dans Tritone Telecom B.V. («Tritone») dont les activités opérationnelles de Tritone B.V. ont cessé en juillet 2002. Belgacom a accordé des prêts à Tritone jusque fin 2002 afin de financer l'arrêt progressif des activités de Tritone. Ces créances, après réduction de valeur pour créances douteuses, présentent un solde nul au 31 décembre 2006.

Le Groupe n'a vendu plus de biens et services à Tritone depuis juillet 2002. Les créances commerciales sur Tritone, après réduction de valeur sur créances douteuses, présentent un solde nul au 31 décembre 2006.

Annexe 34.2. 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 7,7% de son capital, tandis que les 42,3% restants sont négociés sur le premier marché d'Euronext Brussels depuis l'introduction en Bourse en mars 2004 initiée par le consortium ADSB Telecommunications B.V. (ci-après dénommé «ADSB»).

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. Les services fournis à ces administrations ne représentent pas de composante significative des revenus nets 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) jusqu'en mars 2004 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.

En 2004, jusqu'à la date de la mise en bourse, le Groupe a vendu des services à ADSB et aux sociétés actionnaires de ADSB pour 3 millions EUR. Durant la même période, le Groupe a acheté des services à ADSB et aux sociétés actionnaires de ADSB pour un montant de 1 million EUR.

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 16).

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 S.A.

Jusqu'au début du mois de novembre 2006, Vodafone B.V. et ses filiales (ci-après «Vodafone») détenaient une participation de 25% dans Belgacom Mobile (cf. annexe 16.2).

Le Groupe a réalisé des transactions avec Vodafone dans le cadre de ses activités de téléphonie mobile (revenus et dépenses engendrés par le roaming). Vodafone lui a également facturé des frais de consultance à Belgacom Mobile. 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 76 millions EUR en 2004, de 72 millions EUR en 2005 et de 84 millions en 2006 jusque fin octobre 2006, période à la quelle Vodafone a cessé d'être considérée comme une partie liée au Groupe. Vodafone a vendu des services au Groupe pour un montant de 89 millions EUR en 2004, de 91 millions EUR en 2005 et de 86 millions EUR en 2006, jusque fin octobre 2006.

Les créances commerciales vis-à-vis de Vodafone, après réductions de valeur pour créances douteuses, s'élevaient à 10 millions EUR au 31 décembre 2004 et à 35 millions EUR au 31 décembre 2005. Les dettes commerciales vis-à-vis de Vodafone s'élevaient à 6 millions EUR au 31 décembre 2004 et à 27 millions EUR au 31 décembre 2005.

Relations avec les actionnaires minoritaires de Belgacom International Carrier Services S.A. et filiales

Swisscom Fixnet AG, ci-après «Swisscom», détient une participation de 28% dans Belgacom BICS depuis le 1^{er} juillet 2005.

Le Groupe a réalisé des transactions avec Swisscom et ses filiales dans le cadre de ses activités de carrier international. Swisscom utilise le réseau de BICS pour son trafic-voix international sortant et ses activités de transfert de données. BICS utilise le réseau national de Swisscom pour terminer son trafic-voix et de données à destination de la Suisse. 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.

Durant le second semestre 2005, le Groupe a vendu des services à Swisscom pour un montant de 44 millions EUR et Swisscom a vendu des services au Groupe pour un montant de 43 millions EUR. En 2006, le Groupe a vendu des services à Swisscom pour 78 millions EUR et Swisscom a vendu des services au Groupe pour 75 millions EUR.

Les créances vis-à-vis de Swisscom, après réductions de valeur pour créances douteuses, s'élevaient à 11 millions EUR au 31 décembre 2005 et à 14 millions EUR au 31 décembre 2006. Les dettes commerciales vis-à-vis de Swisscom s'élevaient à 14 millions au 31 décembre 2005 et 25 million EUR au 31 décembre 2006.

Annexe 34.3. Relations avec les autres entreprises détenues par l'Etat

Le groupe fournit des services de télécommunications à diverses entreprises détenues par l'Etat. 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. Les services prestés pour les entreprises détenues par l'Etat ne représentent pas une partie significative des revenus nets du Groupe.

Annexe 34.4. 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 susmentionnés du Conseil d'Administration.

Les compensations des administrateurs ont été revues après l'introduction en bourse. Depuis, le calcul des compensations est le suivant: une indemnité fixe annuelle de 50.000 EUR 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. Des jetons de présence de 2.500 EUR par réunion sont accordés à chaque membre d'un comité consultatif du Conseil d'Administration, à l'exception de l'Administrateur Délégué. Ces jetons de présence sont doublés pour le Président. Le montant total des rémunérations aux administrateurs s'élevait à 1.011.000 EUR en 2004, 1.404.375 EUR en 2005 et 1.104.000 EUR en 2006. Les administrateurs n'ont pas reçu de prêts ou d'avances de la part du Groupe.

Le nombre de réunions du Conseil d'Administration et des comités consultatifs est détaillé comme suit:

| | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------|------|------|
| Nombre de réunions | | | |
| Conseil d'Administration | 6 | 9 | 6 |
| Comité d'Audit et de Supervision | 4 | 4 | 5 |
| Comité de Nomination et de Rémunération | 13 | 8 | 6 |
| Comité Stratégique et de Développement | 3 | 6 | 4 |

Pour l'année 2004, un montant total de 9.039.714 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 étaient Mmes B. Cosgrave et A. De Lathauwer et MM. D. Bellens, R. Stewart, Ph. Vander Putten, W. Mosseray, S. Alcott, J.-C. Vandenbosch (pendant un mois) et M. Vermaerke (pendant trois mois).

Pour l'année 2005, un montant total de 6.961.434 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 étaient Mmes B. Cosgrave et A. De Lathauwer et MM. D. Bellens, R. Stewart, W. Mosseray, S. Alcott, Ph. Vander Putten (pendant quatre mois) et M. Georgis (pendant huit mois).

Pour l'année 2006, un montant total de 8.316.554 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, W. Mosseray, S. Alcott, M. Georgis et R. Everaert.

Ces montants totaux de rémunération des principaux dirigeants comprennent les éléments suivants:

- avantages à court terme: salaire annuel (de base et variable) et autres avantages à court terme tels que l'assurance hospitalisation, l'usage de voitures de fonction, les tickets repas ainsi que les charges sociales liées à tous ces avantages.

- avantages postérieurs à l'emploi: les primes d'assurance payées par le Groupe au nom des membres du BMC. Ces primes couvrent principalement un plan de pension complémentaire.
- indemnités de fin de contrat payées.

| (en EUR) | 2004 | 2005 | 2006 |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Avantages à court terme | 7.388.615 | 5.927.742 | 7.009.718 |
| Avantages postérieurs à l'emploi | 491.892 | 1.033.692 | 1.306.836 |
| Indemnités de rupture | 1.159.207 | 0 | 0 |
| Total | 9.039.714 | 6.961.434 | 8.316.554 |

À côté de ces avantages pécuniaires, des rémunérations par le biais d'actions ont été accordés aux membres du BMC via un plan de vente d'actions avec décote en 2004 et un plan d'options sur actions en 2004 et 2005. En 2004, les membres du BMC ont eu la possibilité de participer à un plan d'achat d'actions avec décote par lequel ils ont acheté 510.410 actions avec une décote de 16,67% par rapport au prix d'introduction en bourse (24,50 EUR par action). La même année, les membres du BMC ont eu l'occasion de participer à un plan d'options sur actions par lequel ils se sont vus accorder 356.581 options sur actions. En 2005, les membres du BMC ont également eu l'occasion de participer à un plan d'options sur actions par lequel ils se sont vus accorder 340.389 options sur actions. En 2006, les membres du BMC ont eu l'occasion de participer à un plan d'options sur actions par lequel ils se sont vus accorder 138.786 options sur actions.

Annexe 34.5. 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 35. 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 124 millions EUR en 2004, 124 millions EUR en 2005 et 146 millions EUR en 2006.

Les loyers minimums futurs exigibles en vertu de ces contrats de leasing opérationnel se présentent comme suit au 31 décembre 2006:

| (en millions EUR) | Dans l'année | 1 - 3 ans | 3 - 5 ans | Plus de 5 ans | Total |
|-----------------------------------|--------------|------------|-----------|---------------|------------|
| Bâtiments | 26 | 38 | 8 | 3 | 76 |
| Sites | 11 | 31 | 10 | 0 | 51 |
| Équipement technique et de réseau | 38 | 33 | 10 | 17 | 98 |
| Mobilier | 2 | 2 | 1 | 0 | 4 |
| Véhicules | 33 | 36 | 1 | 0 | 70 |
| Total | 109 | 140 | 30 | 20 | 299 |

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 18) 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. 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. Le 7 mars 2006, Belgacom a reçu un «relevé d'objections» du Corps des Rapporteurs, qui examine l'affaire en cours pour la plainte à l'encontre de «Benefit Excellence». Selon ce relevé d'objections, auquel Belgacom a répondu le 23 mai 2006, différents plans tarifaires de Belgacom destinés aux clients professionnels constituent une violation des règles de concurrence. Les infractions remonteraient à octobre 2000 et certaines d'entre elles, dont plus particulièrement les ristournes de fidélité et les conditions tarifaires prétendument discriminatoires, sont considérées comme étant toujours existantes. Après avoir entendu Belgacom dans cette affaire le 6 juin 2006, le Corps des Rapporteurs pourra remettre un rapport dûment motivé au Conseil belge de la concurrence, lequel devra alors se prononcer sur les objections formulées à l'encontre des formules tarifaires concernées. Il est possible que Belgacom se voit imposer d'augmenter ses tarifs retraits 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. Les plaidoiries ne sont pas encore terminées. 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 2006.

En février 2005, BASE a intenté un procès supplémentaire contre Belgacom Mobile devant le Président du tribunal de commerce de Bruxelles, procès étroitement lié au dossier existant opposant Belgacom Mobile à BASE et Mobistar: BASE prétend que les tarifs de Proximus à Proximus de Belgacom Mobile dans certains plans tarifaires représentent un abus de position dominante de la part de Belgacom Mobile sur le marché belge, ces tarifs étant inférieurs aux appels vers d'autres réseaux mobiles et l'écart tarifaire n'étant pas justifié par une différence de coûts de terminaison sous-jacents. Sur la base de ces allégations, BASE demande une action en cessation de certains plans tarifaires. Le 12 décembre 2005, le Président du tribunal de Commerce de Bruxelles a établi qu'il n'y avait pas d'abus de position dominante dans le chef de Belgacom Mobile du fait que ce dernier n'est pas considéré comme dominant sur le marché de la téléphonie mobile. Par conséquent, l'action en cessation des tarifs de Proximus à Proximus a été rejetée.

Le 19 janvier 2006, le Conseil belge de la concurrence a procédé à une perquisition matinale dans les bâtiments de Belgacom Mobile suite à une plainte de Base datée du 7 octobre 2005 pour tarification abusive sur le marché professionnel. Plusieurs documents ont été saisis lors de cette perquisition. Depuis lors, le Conseil belge de la concurrence a prié Belgacom Mobile de lui remettre les informations et la documentation concernant ses activités sur le marché professionnel. Si le Conseil belge de la concurrence découvrait finalement que Belgacom Mobile a commis un abus de position dominante, elle pourrait être condamnée à devoir payer une amende correspondant au maximum à 10 % de son chiffre d'affaires annuel.

Engagements d'investissements

Au 31 décembre 2006, le Groupe a contracté des engagements de 59 millions EUR pour l'acquisition d'immobilisations incorporelles.

Autres droits et engagements

Au 31 décembre 2006, le Groupe présentait les autres droits et engagements suivants:

- Le Groupe a reçu des garanties bancaires de ses fournisseurs ou d'autres parties tierces afin de garantir l'exécution de contrats ou de travaux pour un montant de 19 millions EUR ;
- Le Groupe a accordé des garanties bancaires pour un montant de 37 millions EUR à ses clients ou d'autres parties tierces pour garantir, entre autres, l'exécution de contrats ou de travaux commandés par les clients ainsi que le paiement de charges locatives pour la location de sites et pour l'installation d'antennes ;
- Le Groupe a le droit de recevoir, suivant une loi belge relative aux Services Universels, une indemnité de la part du fonds pour la Prestation de Services Universels pour les tarifs sociaux accordés en 2005 et 2006. Ce droit est contesté par d'autres opérateurs et fait l'objet d'une enquête par la Commission Européenne. De ce fait, le Groupe considère l'indemnité à recevoir comme un actif éventuel ;
- Le Groupe a émis des garanties bancaires pour un montant de 4 millions EUR 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 est renouvelable et représente un montant de 7 millions EUR.

Annexe 36. 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 681 millions USD, dont il a placé 652 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.

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 2004 et 2005 et 1,4 millions EUR en 2006.

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 47 millions USD (36 millions EUR) au 31 décembre 2006, 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.

Le Groupe a exercé anticipativement des options d'achat avec effets au 1^{er} janvier 2005 (pour un arrangement de 1996 portant sur 71 millions USD à l'émission), en janvier 2006 (pour un second arrangement de 1996 portant sur un montant de 87 millions USD à l'émission) et en janvier 2007 (pour un arrangement de 1997 portant sur un montant de 67 millions USD à l'émission).

Annexe 37. 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 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|--------|------------|------------|---------------|
| Actifs | | | | |
| Placements de trésorerie à long terme ⁽¹⁾ | 11 | 6 | 7 | 7 |
| Placements de trésorerie à court terme ⁽¹⁾ | 14 | 81 | 86 | 91 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie ⁽¹⁾ | 15 | 325 | 798 | 236 |
| Produits dérivés à long terme | 11 | 59 | 50 | 17 |
| Passifs | | | | |
| Dettes à long terme portant intérêts ⁽¹⁾ | 17 | -303 | -296 | -1.917 |
| Dettes à court terme portant intérêts ⁽¹⁾ | 17 | -58 | -111 | -71 |
| Position financière nette | | 110 | 534 | -1.636 |

(1) 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 30 millions EUR en 2004, 33 millions EUR en 2005 et 21 millions EUR en 2006 (cf. annexe 17).

Annexe 38. 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 2004) | Annexe | Valeur comptable | Juste valeur estimée | Diffé- rence |
|--|--------|---------------------|-------------------------|-----------------|
| Actifs financiers | | | | |
| Autres actifs non courants | 11 | 14 | 14 | 0 |
| Créances commerciales | 12 | 844 | 844 | 0 |
| Impôts sur le résultat à récupérer | | 50 | 50 | 0 |
| Autres actifs circulants | 13 | 31 | 31 | 0 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 15 | 325 | 325 | 0 |
| Dettes financières | | | | |
| Dettes portant intérêts, à long et court terme | 17 | -32 | -33 | 0 |
| Autres dettes à long terme | 19 | -2 | -2 | 0 |
| Dettes commerciales | | -782 | -782 | 0 |
| Impôts sur le résultat à payer | | -224 | -224 | 0 |
| Autres dettes à court terme | 20 | -237 | -237 | 0 |
| Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée | | | | 0 |

| (en millions EUR - au 31 décembre 2005) | Annexe | Valeur comptable | Juste valeur estimée | Diffé- rence |
|--|--------|---------------------|-------------------------|-----------------|
| Actifs financiers | | | | |
| Autres actifs non courants | 11 | 15 | 15 | 0 |
| Créances commerciales | 12 | 947 | 947 | 0 |
| Impôts sur le résultat à récupérer | | 67 | 67 | 0 |
| Autres actifs circulants | 13 | 41 | 41 | 0 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 15 | 798 | 798 | 0 |
| Dettes financières | | | | |
| Dettes portant intérêts, à long et court terme | 17 | -111 | -111 | 0 |
| Autres dettes à long terme | 19 | -1 | -1 | 0 |
| Dettes commerciales | | -1.038 | -1.038 | 0 |
| Impôts sur le résultat à payer | | -202 | -202 | 0 |
| Autres dettes à court terme | 20 | -219 | -219 | 0 |
| Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée | | | | 0 |

| (en millions EUR - au 31 décembre 2006) | Annexe | Valeur comptable | Juste valeur estimée | Diffé- rence |
|--|--------|---------------------|-------------------------|-----------------|
| Actifs financiers | | | | |
| Autres actifs non courants | 11 | 19 | 19 | 0 |
| Créances commerciales | 12 | 1.207 | 1.207 | 0 |
| Impôts sur le résultat à récupérer | | 97 | 97 | 0 |
| Autres actifs circulants | 13 | 39 | 39 | 0 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 15 | 236 | 236 | 0 |
| Dettes financières | | | | |
| Dettes portant intérêts, à long et court terme | 17 | -1.735 | -1.725 | 9 |
| Autres dettes à long terme | 19 | -4 | -4 | 0 |
| Dettes commerciales | | -1.086 | -1.086 | 0 |
| Impôts sur le résultat à payer | | -189 | -189 | 0 |
| Autres dettes à court terme | 20 | -333 | -333 | 0 |
| Différence nette entre la valeur comptable et la juste valeur estimée | | | | 9 |

Annexe 39. Paiements fondés sur des actions

Plans d'achat d'actions avec décote

Le Groupe a lancé des plans d'achat d'actions avec décote, ci-après dénommé PAAD, en 2004 et en 2005.

Dans le cadre du plan de 2004, les employés ont acheté 1.842.026 actions avec une décote de 16,67% par rapport au prix d'introduction en bourse (24,50 EUR par action). Dans ses plans de 2005 et 2006, Belgacom a vendu au senior management du Groupe respectivement 139.198 et 138.549 actions avec une décote de 16,67% par rapport au prix du marché de respectivement 29,92 EUR et 25,94 EUR par action. Le coût de la décote s'élevait à 8 millions EUR en 2004, 0,7 million EUR en 2005 et 0,6 million EUR en 2006 et a été comptabilisé dans les frais de personnel (cf. annexe 27).

Plan d'options sur actions

En 2004, 2005 et 2006, Belgacom a lancé des plans d'options sur actions par lequel respectivement 1.128.500, 538.541 et 608.928 options sur actions ont été accordées aux principaux dirigeants et au senior management du Groupe.

En 2004, le Groupe a appliqué anticipativement la norme IFRS 2 «Paiement fondé sur des actions» tel que publié le 19 février 2004 en reconnaissant la juste valeur des options sur actions à la date d'octroi sur la durée d'acquisition des droits (c-à-d trois ans) selon la méthode d'acquisition progressive. La juste valeur des options accordées en 2004 s'élève à 5 millions EUR, celle du plan 2005 à 2 millions EUR et celle du plan 2006 à 2 millions EUR. 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, à 3 millions EUR pour 2005 et à 2 millions EUR pour 2006.

Au moment de l'exercice, les bénéficiaires paieront le prix d'exercice de 24,50 EUR par action pour le plan de 2004, de 29,92 EUR pour le plan de 2005 et de 25,94 EUR pour le plan de 2006, en échange de la livraison physique des titres. Les options sont exerçables jusqu'au 22 mars 2011 au plus tard pour le plan de 2004, jusqu'au 21 avril 2012 au plus tard pour le plan de 2005 et jusqu'au 24 avril 2013 au plus tard pour le plan de 2006, sauf pour l'Administrateur Délégué pour lequel les options du plan 2004 sont exerçables jusqu'en 2012 au plus tard.

Seuls les plans de 2005 et 2006 accordent aux bénéficiaires un droit aux dividendes déclarés après l'octroi des options.

Les trois plans ont des règles légèrement différentes en ce qui concerne les conditions d'acquisition et les périodes d'exercice des options en cas de départ, volontaire ou involontaire, d'un participant.

Pour le plan de 2004, 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. Pour les plans de 2005 et 2006, 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 ou au minimum trois ans à partir du 1 janvier de l'année suivant l'octroi des options.

L'évolution des plans d'options sur actions se présente comme suit:

| | Nombre d'options sur actions | | |
|---|------------------------------|----------------|----------------|
| | Plan 2004 | Plan 2005 | Plan 2006 |
| Situation au 1 janvier 2004 | 0 | - | - |
| Mouvements sur options durant la période: | 0 | - | - |
| • Accordées | 1.128.500 | - | - |
| • Annulées | 0 | - | - |
| • Exercées | 0 | - | - |
| • Expirées | 0 | - | - |
| Situation au 31 décembre 2004 | 1.128.500 | - | - |
| Exercable au 31 décembre 2004 | 0 | - | - |
| Mouvements sur options durant l'année | | | |
| • Accordées | - | 538.541 | - |
| • Annulées | -21.114 | - | - |
| • Exercées | -169.435 | - | - |
| • Expirées | - | - | - |
| Total | -190.549 | 538.541 | - |
| Situation au 31 décembre 2005 | 937.951 | 538.541 | - |
| Exercable au 31 décembre 2005 | 210.255 | 0 | - |
| Mouvements sur options durant l'année | | | |
| • Accordées | - | - | 608.928 |
| • Annulées | -5.583 | -1.600 | - |
| • Exercées | -196.188 | -5.562 | -9.265 |
| • Expirées | - | - | - |
| Total | -201.771 | -7.162 | 599.663 |
| Situation au 31 décembre 2006 | 736.180 | 531.379 | 599.663 |
| Exercable au 31 décembre 2006 | 386.879 | 177.562 | 31.722 |

Les hypothèses suivantes ont été utilisées pour déterminer la moyenne pondérée de la juste valeur des options sur actions à la date d'octroi:

| | Plan 2004 | Plan 2005 | Plan 2006 |
|---|-----------------------|-----------------------|--|
| Modèle de valorisation du prix | Binomial | Black Scholes | Black Scholes |
| Durée contractuelle des options | 7 ans | 7 ans | 7 ans |
| Durée estimée | 5 (à 6) ans | 6 ans | 6 ans |
| Prix d'exercice | EUR 24,50 | EUR 29,92 | EUR 25,94 |
| Volatilité attendue (comparée à la volatilité d'un groupe de comparables) | 27,50% | 18,00% | 21,00% |
| Ratio attendu de distribution de dividendes | 50% - 60% | 50% - 60% | 50% - 60% |
| Taux d'intérêt sans risque | Euro swap annual rate | Euro swap annual rate | Zero coupon derived from IRS yield curve |
| Juste valeur des options | EUR 4,29 | EUR 4,15 | EUR 4,02 |
| Prix de l'action moyen pondéré à l'exercice 2005 | EUR 32,96 | - | - |
| Prix de l'action moyen pondéré à l'exercice 2006 | EUR 31,87 | EUR 32,67 | EUR 31,98 |
| Durée moyenne pondérée restant à courir (en années) | 4 | 5 | 6 |

La volatilité a été estimée sur base de statistiques de transactions réelles de l'action et en tenant compte de l'alignement à certains comparables en termes de profil de risques.

Annexe 40. Relations avec le réviseur d'entreprises

Le Groupe a pris en charges un montant de 298.169 EUR en 2006 au titre d'honoraires hors mandats pour le réviseur d'entreprises du Groupe. Ce montant est détaillé comme suit:

| (en EUR) | Commissaire | Réseau du commissaire |
|-------------------------------|----------------|-----------------------|
| Autres missions d'attestation | 91.341 | 54.044 |
| Avis fiscaux | 4.375 | 26.661 |
| Autres missions | 119.464 | 2.284 |
| Total | 215.180 | 82.989 |

Annexe 41. 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 sont décrits ci-dessous.

- Services de téléphonie fixe, ci-après dénommés **Fixed Line Services**: ce segment fournit des services retail de voix, de données, d'Internet et d'intégration de réseaux 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.
- 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 inter-segments 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 le 31 décembre 2004) | Fixed Line Services | Mobile Communi- cations Services | International Carrier Services | Éliminations inter- segments | Total |
|--|---------------------------|---|--------------------------------------|------------------------------------|--------------|
| Revenus nets | 2.837 | 2.022 | 556 | 0 | 5.415 |
| Autres produits d'exploitation | 101 | 24 | 0 | 0 | 125 |
| 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⁾ | 1.257 | 1.135 | 2 | 0 | 2.394 |
| Charges non récurrentes | -41 | - | - | - | -41 |
| Bénéfice opérationnel avant amortissements | 1.216 | 1.135 | 2 | 0 | 2.353 |
| Amortissements | -500 | -227 | -15 | 0 | -742 |
| Bénéfice/(perte) opérationnel | 717 | 907 | -13 | 0 | 1.611 |
| Coûts financiers (nets) | - | - | - | - | -27 |
| Part dans la perte d'entreprises mises en équivalence | -1 | - | - | - | -1 |
| Bénéfice avant impôts | - | - | - | - | 1.583 |
| Charge d'impôts | - | - | - | - | -508 |
| Bénéfice net | - | - | - | - | 1.075 |
| Intérêts minoritaires | - | - | - | - | 152 |
| Bénéfice net (part du groupe) | - | - | - | - | 922 |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements et avant charges non récurrentes.

| (en millions EUR - au 31 décembre 2004) | Fixed Line Services | Mobile Communi- cation 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 |

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre 2005) | Fixed Line Services | Mobile Communications Services | International Carrier Services | Éliminations inter-segments | Total |
|--|---------------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------|
| Revenus nets | 2.745 | 2.001 | 637 | 0 | 5.384 |
| Autres produits d'exploitation | 52 | 17 | 5 | 0 | 74 |
| Revenus inter-segments | 163 | 163 | 70 | -396 | 0 |
| Revenus totaux des segments | 2.961 | 2.181 | 713 | -396 | 5.458 |
| Résultat total des segments ⁽¹⁾ | 1.147 | 1.041 | 27 | -1 | 2.214 |
| Revenus non récurrents | 238 | 0 | 0 | 0 | 238 |
| Charges non récurrentes | -355 | 0 | 0 | 0 | -355 |
| Bénéfice opérationnel avant amortissements | 1.031 | 1.041 | 27 | -1 | 2.098 |
| Amortissements | -492 | -214 | -20 | 1 | -726 |
| Bénéfice opérationnel | 538 | 827 | 7 | 0 | 1.372 |
| Revenus financiers (nets) | - | - | - | - | 64 |
| Bénéfice avant impôts | - | - | - | - | 1.436 |
| Charge d'impôts | - | - | - | - | -339 |
| Bénéfice net | - | - | - | - | 1.098 |
| Intérêts minoritaires | - | - | - | - | 139 |
| Bénéfice net (part du groupe) | - | - | - | - | 959 |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements et avant revenus et charges non récurrents.

| (en millions EUR - au 31 décembre 2005) | Fixed Line Services | Mobile Communication Services | International Carrier Services | Non alloué | Total |
|--|---------------------|-------------------------------|--------------------------------|------------|-------|
| Actifs sectoriels | 2.874 | 1.155 | 335 | 1.467 | 5.831 |
| Passifs sectoriels | 952 | 655 | 279 | 1.354 | 3.240 |
| Investissements en actifs immobilisés incorporels et corporels | 488 | 195 | 19 | -6 | 696 |
| Pertes de valeur comptabilisées au compte de résultats | | | | | |
| • sur immobilisations corporelles et incorporelles (dans le résultat du segment) | -2 | -2 | -1 | - | -5 |

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre 2006) | Fixed Line Services | Mobile Communications Services | International Carrier Services | Éliminations inter-segments | Total |
|--|---------------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------|
| Revenus nets | 3.367 | 1.975 | 680 | 0 | 6.022 |
| Autres produits d'exploitation | 57 | 20 | 1 | 0 | 78 |
| Revenus inter-segments | 206 | 141 | 54 | -401 | 0 |
| Revenus totaux des segments | 3.630 | 2.136 | 736 | -401 | 6.100 |
| Résultat total des segments ⁽¹⁾ | 1.116 | 1.000 | 33 | 0 | 2.149 |
| Bénéfice opérationnel avant amortissements | 1.116 | 1.000 | 33 | 0 | 2.149 |
| Amortissements | -568 | -214 | -20 | 0 | -802 |
| Bénéfice opérationnel | 547 | 786 | 13 | 0 | 1.347 |
| Revenus financiers (nets) | - | - | - | - | 104 |
| Bénéfice avant impôts | - | - | - | - | 1.451 |
| Charge d'impôts | - | - | - | - | -358 |
| Bénéfice net | - | - | - | - | 1.093 |
| Intérêts minoritaires | - | - | - | - | 121 |
| Bénéfice net (part du groupe) | - | - | - | - | 973 |

(1) Bénéfice opérationnel avant amortissements et avant revenus et charges non récurrents.

| (en millions EUR - au 31 décembre 2006) | Fixed Line Services | Mobile Communi- cation Services | International Carrier Services | Non alloué | Total |
|---|---------------------------|--|--------------------------------------|------------|-------|
| Actifs sectoriels | 3.450 | 2.694 | 292 | 863 | 7.300 |
| Passifs sectoriels | 1.144 | 653 | 274 | 2.828 | 4.900 |
| Investissements en actifs immobilisés incorporels et corporels | 448 | 214 | 15 | - | 676 |
| Pertes de valeur comptabilisées au compte de résultats | | | | | |
| • sur immobilisations corporelles et incorporelles (dans le résultat du segment) | -6 | -10 | - | - | -16 |

Pour les buts de reporting par segment secondaire, la direction a défini des groupes de pays caractérisés par un environnement économique similaire et par des risques et rendements similaires.

Le groupe de pays «Europe Occidentale» représente plus de 90% des revenus totaux et des actifs totaux du Groupe. Par conséquent, le Groupe a conclu qu'il n'était pas nécessaire de présenter de l'information par segment secondaire.

Annexe 42. Normes IFRS récemment publiées

Le Groupe n'applique anticipativement aucune norme ou interprétation qui sont adoptées pour application dans l'Union Européenne mais dont l'application n'est pas obligatoire au 31 décembre 2006. Le Groupe va étudier dans le courant de 2007 les impacts possibles sur les états financiers suite à l'application de telles normes ou interprétations.

Annexe 43. Événements postérieurs à la clôture

Rémunération des actionnaires

Lors de sa réunion du 1er mars 2007 le Conseil d'Administration de Belgacom a décidé de proposer à l'Assemblée Générale Annuelle du 11 avril 2007 un dividende ordinaire de 552 millions EUR (1,6 EUR de dividende par action), qui s'ajoute au dividende intérimaire distribué en décembre 2006.

Par ailleurs, le Conseil d'Administration estime que le niveau d'endettement financier actuel est acceptable et ne voit pas la nécessité, en l'état actuel des choses, de réduire d'avantage ce niveau.

Annulation d'actions

Le Conseil d'Administration a décidé, le 1er mars 2007, de proposer à l'Assemblée Générale Extraordinaire du 11 avril 2007 l'annulation de 23.750.000 actions propres.

Participation dans Mobistar

En janvier et février 2007, Belgacom a vendu le reste de sa participation dans Mobistar pour un montant total de 166 millions EUR. La dernière tranche de 2.274.043 actions a été vendue le 22 février 2007 à 65 EUR par action soit pour un montant total de 148 millions EUR.

Restructuration à la suite de l'acquisition de la participation de Vodafone dans Belgacom Mobile

Après l'acquisition des 25 % de participation de Vodafone dans Belgacom Mobile, Belgacom poursuit sur la voie d'une stratégie de convergence totale lui permettant d'offrir des solutions entièrement intégrées à ses clients. Afin de poursuivre le processus de transformation, le Comité de direction de Belgacom a redéfini la structure de la haute direction et désigné les personnes qui occuperont les nouvelles fonctions clés au sein du Groupe. Il ne s'agit que d'une première étape dans la redéfinition de l'organisation. Dans les semaines et mois à venir, Belgacom continuera à affiner sa nouvelle structure et à la mettre en place.

Pour les services de staff et de support, Belgacom est en train d'intégrer toutes les fonctions au niveau du Groupe. Les autres Business Units fonctionneront au sein d'une structure matricielle dans laquelle la plupart des cadres supérieurs se verront confier une responsabilité à la fois hiérarchique et matricielle (convergence fixe/mobile).

Pour mener à bien la restructuration décrite ci-dessus, le Comité de direction de Belgacom travaillera en étroite collaboration avec les partenaires sociaux.

Belgacom est convaincue que les départs naturels, des nouveaux projets de mobilité externe et les départs volontaires contribueront à l'optimisation de ses effectifs. Les effectifs du Groupe devraient, selon les attentes, être réduits de quelque 1.500 unités à l'horizon 2011, en plus de la convention collective de 2005.

> rapport du reviseur d'entreprises



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

RAPPORT DU REVISEUR D'ENTREPRISES A L'ASSEMBLEE GENERALE DES ACTIONNAIRES DE LA SOCIETE BELGACOM SA DE DROIT PUBLIC SUR LES COMPTES CONSOLIDES POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2006

Conformément aux dispositions légales, nous vous faisons rapport sur l'exécution de la mission de révision qui nous a été confiée. Ce rapport inclut notre opinion sur les comptes consolidés ainsi que les mentions et informations complémentaires requises.

Attestation sans réserve des comptes consolidés

Nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de Belgacom SA de droit public et de ses filiales (le « Groupe ») pour l'exercice clos le 31 décembre 2006, établis conformément aux Normes Internationales d'Information Financière (« IFRS »), telles qu'adoptées dans l'Union européenne, et aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique. Ces comptes comprennent le bilan consolidé arrêté au 31 décembre 2006, le compte de résultats consolidé et les états consolidés de flux de trésorerie et de variations des capitaux propres pour l'exercice clos à cette date, ainsi que les annexes reprenant le résumé des principales règles d'évaluation et d'autres notes explicatives. Le total du bilan consolidé s'élève à 7.300 millions EUR et le compte de résultats consolidé se solde par un bénéfice de l'exercice, quote-part du Groupe, de 973 millions EUR.

Responsabilité du Conseil d'administration dans l'établissement et la présentation sincère des comptes consolidés

L'établissement des comptes consolidés relève de la responsabilité du Conseil d'administration. Cette responsabilité comprend: la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation sincère de comptes consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs; le choix et l'application de règles d'évaluation appropriées, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Responsabilité du reviseur d'entreprises

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces comptes consolidés sur la base de notre contrôle. Nous avons effectué notre contrôle conformément aux dispositions légales et selon les normes de révision applicables en Belgique, telles qu'éditées par l'Institut des Réviseurs d'Entreprises, ainsi que selon les normes de révision internationales (« International Standards on Auditing, ISA »). Ces normes de révision requièrent que notre contrôle soit organisé et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Conformément aux normes de révision précitées, nous avons mis en œuvre des procédures de contrôle en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les comptes consolidés. Le choix de ces procédures relève de notre jugement, de même que l'évaluation du risque que les comptes consolidés contiennent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Dans le cadre de cette évaluation du risque, nous avons tenu compte du contrôle interne en vigueur au sein du Groupe pour l'établissement et la présentation sincère des comptes consolidés afin de définir les procédures de contrôle appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne du Groupe. Nous avons également évalué le bien-fondé des règles d'évaluation et des principes de consolidation, le caractère raisonnable des estimations comptables significatives faites par le Groupe, ainsi que la présentation des comptes consolidés dans leur ensemble. Enfin, nous avons obtenu du Conseil d'administration et des préposés du Groupe les explications et informations requises pour notre contrôle. Nous estimons que les éléments probants recueillis fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

Opinion

A notre avis, les comptes consolidés arrêtés au 31 décembre 2006 donnent une image fidèle du patrimoine et de la situation financière du Groupe arrêtés au 31 décembre 2006, ainsi que de ses résultats et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux Normes Internationales d'Information Financière (« IFRS »), telles qu'adoptées dans l'Union européenne, et aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique.

Mentions et informations complémentaires

L'établissement et le contenu du rapport de gestion sur les comptes consolidés relèvent de la responsabilité du Conseil d'administration.

Notre responsabilité est d'inclure dans notre rapport les mentions et informations complémentaires suivantes qui ne sont pas de nature à modifier la portée de l'attestation des comptes consolidés:

- Le rapport de gestion sur les comptes consolidés traite des informations requises par la loi et concorde avec les comptes consolidés. Toutefois, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur la description des principaux risques et incertitudes auxquels l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation sont confrontées, ainsi que de leur situation, de leur évolution prévisible ou de l'influence notable de certains faits sur leur développement futur. Nous pouvons néanmoins confirmer que les renseignements fournis ne présentent pas d'incohérences manifestes avec les informations dont nous avons connaissance dans le cadre de notre mandat.

Bruxelles, le 12 mars 2007

Ernst & Young Reviseurs d'Entreprises SCCRL
représentée par

Marnix Van Dooren
Associé

> extrait des états financiers non-consolidés de Belgacom S.A. de droit public selon les GAAP belges

sommaire

- 114 > Compte de résultats
- 116 > Bilan après répartition
- 118 > Affectations et prélèvement

Les informations financières condensées présentées dans cette rubrique représentent un extrait des comptes annuels non consolidés de Belgacom S.A. de droit public tels qu'approuvés par l'Assemblée Générale du 11 avril 2007 et tels qu'ils seront déposés à la Banque Nationale de Belgique dans le mois qui suit l'Assemblée Générale. Ces états financiers ont été préparés conformément aux normes comptables belges («GAAP belges»). Le Collège des commissaires a émis une attestation sans réserve concernant ces des comptes annuels.

Une version complète des comptes annuels de Belgacom SA de droit public est disponible sur le site de Belgacom (www.belgacom.be/investor/fr), au moment que les états financiers seront déposés à la Banque Nationale de Belgique.

> compte de résultats

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| I. Ventes et prestations | 3.713 | 3.041 | 3.045 |
| A. Chiffre d'affaires | 3.525 | 2.856 | 2.828 |
| B. Variation des en-cours de fabrication, des produits finis et des commandes en cours d'exécution (augmentation +, réduction -) | 0 | 0 | 2 |
| C. Production immobilisée | 124 | 134 | 169 |
| D. Autres produits d'exploitation | 65 | 51 | 46 |
| II. Coût des ventes et des prestations | -2.971 | -2.337 | -2.410 |
| A. Approvisionnements et marchandises | 165 | 173 | 203 |
| 1. Achats | 170 | 179 | 207 |
| 2. Variation des stocks (augmentation-, réduction +) | -5 | -6 | -4 |
| B. Services et biens divers | 1.522 | 994 | 1.070 |
| C. Rémunérations, charges sociales et pensions | 784 | 730 | 710 |
| D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles | 495 | 425 | 399 |
| E. Réductions de valeur sur stocks, sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales (dotations +, reprises -) | -2 | -4 | -7 |
| F. Provisions pour risques et charges (dotations +, utilisations et reprises -) | -21 | 2 | 12 |
| G. Autres charges d'exploitation | 28 | 17 | 21 |
| H. Charges d'exploitation portées à l'actif au titre de frais de restructuration | 0 | 0 | 0 |
| III. Bénéfice d'exploitation | 743 | 703 | 635 |
| IV. Produits financiers | 88 | 11 | 14 |
| A. Produits des immobilisations financières | 61 | 0 | 0 |
| B. Produits des actifs circulants | 3 | 4 | 8 |
| C. Autres produits financiers | 24 | 7 | 6 |
| V. Charges financières | -219 | -208 | -280 |
| A. Charges des dettes | 185 | 192 | 266 |
| B. Réductions de valeur sur actifs circulants autres que ceux visés sub. II.E. (dotations +, reprises -) | 0 | 0 | 0 |
| C. Autres charges financières | 35 | 15 | 14 |
| VI. Bénéfices courant avant impôts | 612 | 507 | 369 |

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------------|-------------|------------|
| VI. Bénéfice courant avant impôts | 612 | 507 | 369 |
| VII. Produits exceptionnels | 32 | 351 | 68 |
| A. Reprises d'amortissements et de réductions de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles | 0 | 0 | 0 |
| B. Reprises de réductions de valeur sur immobilisations financières | 0 | 18 | 66 |
| C. Reprises de provisions pour risques et charges exceptionnels | 5 | 0 | 0 |
| D. Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés | 26 | 333 | 1 |
| E. Autres produits exceptionnels | 0 | 0 | 0 |
| VIII. Charges exceptionnelles | -95 | -466 | -45 |
| A. Amortissements et réductions de valeur exceptionnels sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles | 0 | 0 | 1 |
| B. Réductions de valeur sur immobilisations financières | 22 | 4 | 5 |
| C. Provisions pour risques et charges exceptionnels (dotations +, utilisation -) | -84 | 306 | -130 |
| D. Moins-values sur réalisation d'actifs immobilisés | 0 | 0 | 0 |
| E. Autres charges exceptionnelles | 157 | 155 | 168 |
| F. Charges exceptionnelles portées à l'actif au titre de frais de restructuration | 0 | 0 | 0 |
| IX. Bénéfice de l'exercice avant impôts | 549 | 392 | 392 |
| IXbis. A. Prélèvements sur les impôts différés | 0 | 0 | 0 |
| B. Transfert aux impôts différés | -6 | 0 | 0 |
| X. Impôts sur le résultat | 2 | 0 | 0 |
| A. Impôts | 0 | 0 | 0 |
| B. Régularisation d'impôts et reprises de provision fiscales | 2 | 0 | 0 |
| XI. Bénéfice de l'exercice | 544 | 392 | 392 |
| XII. Prélèvement sur les réserves immunisées | 0 | 0 | 1 |
| Transfert aux réserves immunisées | -12 | 0 | 0 |
| XIII. Bénéfice de l'exercice à affecter | 532 | 392 | 393 |

> bilan après répartition

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| ACTIF | | | |
| ACTIFS IMMOBILISES | 11.809 | 11.853 | 14.889 |
| I. Frais d'établissement | 0 | 0 | 0 |
| II. Immobilisations incorporelles | 137 | 105 | 83 |
| III. Immobilisations corporelles | 1.680 | 1.566 | 1.567 |
| A. Terrains et constructions | 234 | 225 | 215 |
| B. Installations, machines et outillage | 1.254 | 1.175 | 1.152 |
| C. Mobilier et matériel roulant | 29 | 25 | 24 |
| D. Location-financement et droits similaires | 74 | 52 | 41 |
| E. Autres immobilisations corporelles | 34 | 28 | 21 |
| F. Immobilisations en cours et acomptes versés | 55 | 63 | 113 |
| IV. Immobilisations financières | 9.991 | 10.182 | 13.239 |
| A. Entreprises liées | 9.911 | 10.170 | 13.232 |
| 1. Participations | 9.911 | 10.170 | 13.232 |
| 2. Créances | 0 | 0 | 0 |
| B. Autres entreprises avec lesquelles il existe un lien de participation | 45 | 0 | 0 |
| 1. Participations | 45 | 0 | 0 |
| 2. Créances | 0 | 0 | 0 |
| C. Autres immobilisations financières | 35 | 12 | 7 |
| 1. Actions et parts | 34 | 11 | 7 |
| 2. Créances et cautionnements en numéraire | 1 | 1 | 0 |
| ACTIFS CIRCULANTS | 1.005 | 1.787 | 1.401 |
| V. Créances à plus d'un an | 3 | 3 | 2 |
| A. Créances commerciales | 0 | 0 | 0 |
| B. Autres créances | 3 | 3 | 2 |
| VI. Stocks et commandes en cours d'exécution | 40 | 45 | 49 |
| A. Stocks | 40 | 44 | 49 |
| 1. Approvisionnements | 25 | 24 | 22 |
| 2. En cours de fabrication | 0 | 0 | 0 |
| 4. Marchandises | 15 | 20 | 27 |
| B. Commandes en cours d'exécution | 0 | 1 | 0 |
| VII. Créances à un an au plus | 661 | 539 | 553 |
| A. Créances commerciales | 643 | 514 | 534 |
| B. Autres créances | 18 | 25 | 19 |
| VIII. Placements de trésorerie | 279 | 570 | 762 |
| A. Actions propres | 271 | 564 | 754 |
| B. Autres placements | 8 | 6 | 8 |
| IX. Valeurs disponibles | 10 | 618 | 17 |
| X. Comptes des régularisation | 12 | 13 | 17 |
| Total de l'actif | 12.813 | 13.640 | 16.290 |

| (en millions EUR - au 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| PASSIF | | | |
| CAPITAUX PROPRES | 4.964 | 4.819 | 4.560 |
| 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 | 3.964 | 3.818 | 3.560 |
| A. Réserve légale | 100 | 100 | 100 |
| B. Réserves indisponibles | 293 | 601 | 812 |
| C. Réserves immunisées | 17 | 17 | 17 |
| D. Réserves disponibles | 3.554 | 3.100 | 2.631 |
| V. Bénéfice reporté/perte reportée | 0 | 0 | 0 |
| VI. Subsidés en capital | 0 | 0 | 0 |
| PROVISIONS ET IMPOTS DIFFERES | 859 | 1.170 | 1.052 |
| VII. A. Provisions pour risques et charges | 852 | 1.164 | 1.046 |
| 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 | 852 | 1.164 | 1.046 |
| B. Impôts différés | 7 | 6 | 6 |
| DETTES | 6.991 | 7.652 | 10.678 |
| VIII. Dettes à plus d'un an | 3.612 | 3.997 | 5.817 |
| A. Dettes financières | 3.611 | 3.997 | 5.817 |
| 1. Emprunts subordonnés | 0 | 0 | 0 |
| 2. Emprunts obligataires non subordonnés | 217 | 217 | 1.867 |
| 3. Dettes de location-financement et assimilées | 0 | 0 | 0 |
| 4. Etablissement de crédit | 3.036 | 3.421 | 3.591 |
| 5. Autres emprunts | 359 | 359 | 359 |
| D. Autres dettes | 1 | 0 | 0 |
| IX. Dettes à un an au plus | 3.214 | 3.514 | 4.712 |
| A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année | 870 | 815 | 826 |
| B. Dettes financières | 849 | 1.572 | 2.764 |
| 1. Etablissements de crédit | 849 | 1.572 | 2.764 |
| 2. Autres emprunts | 0 | 0 | 0 |
| C. Dettes commerciales | 619 | 427 | 374 |
| 1. Fournisseurs | 619 | 427 | 374 |
| 2. Effets à payer | 0 | 0 | 0 |
| D. Acomptes reçus sur commandes | 24 | 17 | 14 |
| E. Dettes fiscales, salariales et sociales | 140 | 140 | 167 |
| 1. Impôts | 19 | 18 | 47 |
| 2. Rémunérations et charges sociales | 122 | 122 | 119 |
| F. Autres dettes | 712 | 544 | 567 |
| X. Comptes de régularisation | 164 | 140 | 149 |
| Total du passif | 12.813 | 13.640 | 16.290 |

> affectations et prélèvement

| (en millions EUR - année se terminant le 31 décembre) | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| A. Bénéfice à affecter | 532 | 392 | 393 |
| B. Prélèvement sur les capitaux propres | 196 | 162 | 278 |
| C. Affectations aux capitaux propres | -21 | -16 | -20 |
| F. Bénéfice à distribuer | -706 | -537 | -651 |

> glossaire

| | | | |
|--------------------|---|-----------------------|---|
| 3G | Troisième génération de téléphonie mobile mieux connue sous le nom de UMTS (Universal Mobile Telecommunications System). | ISDN | (Integrated Services Digital Network - réseau numérique à intégrations de services): Réseau entièrement numérique (fibres optiques) permettant la transmission rapide et simultanée de paroles, de textes, de données et d'images, qu'elles soient fixes ou animées. |
| ADSL | (Asymmetric Digital Subscriber Line): Technologie permettant une connexion digitale point à point à haut débit sur une paire de fils de cuivre. | ISP | (Internet Service Provider - Fournisseur d'Accès à l'Internet): Organisme offrant une connexion au réseau informatique Internet. |
| ADSL2+ | Version évoluée de l'ADSL offrant une bande passante pouvant aller jusqu'à 15 Mbps. | 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. |
| ARPU | (Average Revenue Per Unit): Critère déterminant la rentabilité d'un client. | MOBLOG | Contenu édité sur Internet depuis un appareil mobile, tel qu'un téléphone cellulaire ou un assistant personnel (PDA). |
| 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». | MPEG-2/MPEG-4 | (Moving Picture Experts Group): Standard de compression vidéo. Le MPEG4, plus performant (paquets plus petits à qualité égale que le MPEG2), est le standard des futures applications en télévision numérique. |
| 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. | 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. |
| BILAN | (Belgacom Interconnection of LAN): Solution globale de télécommunication basée sur les réseaux IP, Frame Relay et ATM. | QUADRUPLE-PLAY | Offre combinée comprenant la téléphonie fixe, la téléphonie mobile, l'accès à Internet et la télévision à partir d'un accès haut débit. |
| BLOG | Un blog est un site web sur lequel une ou plusieurs personnes s'expriment librement, sur la base d'une certaine périodicité. | SDSL | (Symmetric Digital Subscriber Line): Technologie transportant des données à un débit maximum de 2,3 Mbps/s dans les deux sens (upstream et downstream). |
| BROADBAND | (large bande): Réseau à large bande passante permettant de transmettre de gros débits de données. | 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. |
| BROBA | (Belgacom Reference Offer for Bitstream Access): Offre de référence de Belgacom pour l'accès à un débit binaire. | 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 (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. |
| BRUO | (Belgacom Reference Unbundling Offer): Offre de référence de Belgacom pour le dégroupage de la boucle locale. | TRIPLE-PLAY | Offre combinée comprenant la téléphonie fixe, l'accès à Internet et la télévision à partir d'un accès haut débit. |
| CDMA | (Code Division Multiple Access): Technique numérique par laquelle les conversations sont transmises simultanément en étant différenciées au moyen d'un code. | UMTS | (Universal Mobile Telecommunication System): Système de télécommunication mobile de 3e génération qui est capable de fournir des services multimédias de très haut débit. |
| DVB-H | (Digital Video Broadcasting - Handheld): Système de radiodiffusion hertzienne numérique destiné à une réception sur terminal mobile. | VDSL | (Very High Rate Digital Subscriber Line): Version évoluée de l'ADSL offrant une bande passante pouvant aller jusqu'à 20 Mbps. |
| DVB-T | (Digital Video Broadcast - Terrestrial): Standard de diffusion (transport du signal) de la télévision numérique par ondes radio. | VOD | (Video On Demand): Système de vidéo interactif qui permet à l'utilisateur de commander des films ou des émissions de télévision avec les mêmes fonctionnalités que via un magnétoscope, et ce à distance et contre paiement. |
| EPG | (Electronic Program Guide): Norme permettant de diffuser sur le mode du télétexte les programmes de télévision présents et à venir sous la forme d'un programme interactif affichable directement sur l'écran de télévision. | VOIP | (Voice over Internet Protocol): Technique qui permet de communiquer par la voix via l'Internet ou tout autre réseau acceptant le protocole TCP/IP. |
| FRAME RELAY | (relais de trame): Protocole de transport de données divisant une ligne physique en plusieurs canaux virtuels. | VPN | (Virtual Private Network): Réseau privé virtuel dont l'architecture est basée sur l'utilisation du protocole TCP-IP. |
| GPRS | (General Packet Radio Service): Norme de téléphonie mobile de 2e 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. | WDM | ([Dense] Wavelength Division Multiplexing): Technique faisant coexister sur la même fibre optique plusieurs flux d'informations numériques indépendants. |
| 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. | WIFI | Abréviation de «Wireless fidelity» qui signifie «fidélité sans fil». Technologie permettant de surfer sans fil à haut débit dans un court rayon, au départ d'une borne-relais (hotspot). |
| HDTV | (High Definition Television): Télévision haute résolution qui est une norme de qualité d'image et de sons encore en chantier. | | |
| HSDPA | (High Speed Downlink Packet Access): Protocole pour la téléphonie mobile parfois appelé 3,5 G ou encore 3G+. | | |
| IP | (Internet Protocol): Protocole de transmission de données par paquet utilisé pour le routage et le transport de messages via Internet. | | |
| 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. | | |

> informations générales

Informations complémentaires

Raison sociale et forme juridique

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.

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.

Siège social

Boulevard du Roi Albert II, 27
1030 Bruxelles
T.V.A. BE 0202.239.951, R.P.M. Bruxelles

Consultation des documents de l'émetteur

Les documents publics relatifs à l'émetteur sont disponibles à la consultation au siège social.

Date de constitution

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).

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.

Objet social

Conformément à l'article 3 de ses statuts, la société a pour objet:

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.

Editeur responsable:

Thierry Bouckaert
Bd du Roi Albert II, 27 – B - 1030 Bruxelles

Concept, coordination et contenu:

Frédéric Herzele - Corporate Communication Manager
Nancy Goossens - Investor Relations Officer
Franck Vanbelle - Corporate Content & Publication Manager
Conception graphique: Chris Communications - www.chriscom.be

Pré-press: Snel Grafics

Impression: Massoz

Photos: Belgacom, Jean-Michel Byl, Getty Images et Corbis

Avertissement

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.

Pour les informations financières, contacter

Ingild Van Lysebetten

Head of Investor Relations
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 and External Communication 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.

