

Rapport financier intermédiaire de Swisscom SA, arrêté au 30 septembre 1999

## **Communication mobile et ISDN toujours en forte croissance**

**Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 1999, le chiffre d'affaires de Swisscom a connu une modeste progression de 1,3% à CHF 7752 millions. Le boom de la communication mobile et de l'ISDN a donc à peine suffi à compenser le fort recul des recettes des services téléphoniques traditionnels résultant de l'intensification de la concurrence et de la chute des prix. Pour tenir la dragée haute à ses concurrents, Swisscom a lancé plusieurs services novateurs, en particulier dans le domaine de la communication mobile. Des mesures ciblées ont en outre été adoptées pour réduire encore les coûts. Malgré une baisse du bénéfice d'exploitation, Swisscom prévoit un bénéfice net en hausse pour l'ensemble de l'exercice 1999.**

### **Demande soutenue de l'ISDN – Concurrence accrue dans la téléphonie fixe**

En s'établissant à CHF 4362 millions, le chiffre d'affaires de la téléphonie fixe a subi comme prévu un net recul par rapport à la même période de l'année précédente (- 10,9%). La forte augmentation des recettes générées par le trafic du réseau fixe vers le réseau mobile et la stabilité du chiffre d'affaires du trafic local n'ont donc pas suffi à compenser entièrement la baisse des revenus du trafic interurbain et international. En ce qui concerne les services à valeur ajoutée, le chiffre d'affaires poursuit sa progression, grâce notamment au développement du trafic internet. Pour mieux résister à la pression croissante de la concurrence, Swisscom a agi au plan national en étendant la zone locale et au plan international en réduisant le prix des communications. Elle a en outre renforcé le marketing de ses options tarifaires et des services les plus porteurs.

Depuis le début de l'année, le nombre de canaux ISDN s'est accru de plus de 30% à 1,23 million. Les raccordements ISDN Light, en particulier, sont très demandés: leur nombre a plus que doublé par rapport à la fin de 1998, avec 397 000 canaux enregistrés à la fin septembre 1999. Pour le dernier trimestre de l'exercice en cours, Swisscom s'attend à une croissance ininterrompue de la demande de canaux ISDN.

Bien que des baisses de tarifs aient d'ores et déjà été appliquées au trafic interurbain et au trafic international pour limiter les pertes de parts de marché, le durcissement de la concurrence va provoquer un recul du chiffre d'affaires de la téléphonie fixe sur l'ensemble de l'exercice.

### **Forte croissance de la communication mobile et lancement de nouveaux services**

La communication mobile poursuit son essor: par rapport à la même période de l'année précédente, le chiffre d'affaires s'est accru de 36,5% pour atteindre CHF 1753 millions. A la fin sep

tembre, Swisscom affichait un taux de pénétration du marché d'environ 30%. L'arrivée sur le marché d'un nouvel opérateur de communication mobile a entraîné une légère diminution du taux de croissance mensuel du nombre de clients Natel. Par rapport à la même période de l'année précédente, ces derniers ont néanmoins augmenté de 44% pour atteindre le nombre de 2,12 millions, ce qui représente une moyenne de 50 000 nouveaux clients par mois pour 1999. Le chiffre d'affaires moyen par client et par mois (ARPU) a quant à lui subi un recul de 16,5% à CHF 86.-, qui s'explique essentiellement par la forte croissance du nombre de clients du service Natel easy (Prepaid Card). A la fin septembre 1999, ceux-ci étaient en effet 803 000, soit 76% de plus qu'une année auparavant. Le service de messagerie SMS a également réalisé une véritable percée: en septembre 1999, le réseau Natel dénombrait la transmission de plus de 21 millions de messages courts (sans les messages de notification Combox), ce qui représente une augmentation de 150% par rapport à décembre 1998.

Afin d'améliorer encore le rapport qualité/prix de ses prestations, Swisscom a réduit les prix des communications mobiles de 25 à 30% en moyenne depuis le début de l'année. A l'occasion de l'exposition internationale Telecom '99, elle a par ailleurs présenté toute une palette de nouveaux produits et services. Citons en particulier Natel Office Link, qui permet d'accélérer la transmission de données, ou la technologie WAP, dont l'application abolit les frontières entre le monde de l'internet et celui de la communication mobile, ouvrant les portes du commerce électronique à tout utilisateur de téléphone portable.

Pour l'ensemble de l'exercice 1999, en dépit d'une concurrence accrue, Swisscom prévoit d'améliorer son taux de pénétration du marché et de maintenir la forte progression du chiffre d'affaires de la communication mobile.

### **Croissance ininterrompue de Blue Window: plus de 250 000 clients**

Dans le domaine de la transmission de données et du multimédia, le chiffre d'affaires s'est élevé à CHF 651 millions, ce qui correspond à une progression de 2,4% par rapport à 1998. En raison de la forte pression sur les prix exercée par la concurrence, les recettes provenant des circuits loués et des services de transmission de données sont restées stables, malgré que le nombre de circuits ait encore augmenté et que la migration vers des bandes passantes plus larges se poursuive à un rythme soutenu. En ce qui concerne les solutions de communication destinées aux entreprises, le chiffre d'affaires a encore progressé. Une nouvelle plate-forme IP desservant toute la Suisse a en outre été mise en place afin de répondre à la demande croissante de nouveaux services. Quant au chiffre d'affaires des services multimédias, il s'est développé conformément aux prévisions. Blue Window est parvenue à renforcer sa position de leader du marché suisse grâce au lancement de nouveaux produits et services, à la baisse de ses tarifs d'abonnement et à son offre d'accès gratuit à l'internet, en vigueur depuis le mois d'août de cette année. Elle compte actuellement plus de 250 000 clients et sa croissance devrait se poursuivre. A la fin du mois de juin, Blue Window a en

outre lancé un service gratuit de messagerie électronique qui peut être utilisé quel que soit le fournisseur d'accès choisi. Baptisé BlueMail, ce service a déjà séduit quelque 110 000 clients. Signalons enfin qu'avec plus de 35 millions de pages consultées par mois, le site Blue Window est actuellement le plus visité de Suisse.

Pour ce qui est des prévisions pour l'ensemble de l'exercice 1999, il convient de rappeler que le secteur des annuaires téléphoniques a été transféré à Swisscom Directories SA avec effet au 1er janvier 1999 et que son chiffre d'affaires n'entre donc plus dans la consolidation des résultats de Swisscom. Il en résultera un léger recul du chiffre d'affaires résultant de la transmission de données et du multimédia pour cette année.

### **Carrier Services et interconnexion: hausse modérée du chiffre d'affaires**

Par rapport aux neuf premiers mois de 1998, le chiffre d'affaires de Carrier Services a progressé de 19% pour atteindre CHF 662 millions. La hausse marquée des recettes des services d'interconnexion nationaux a donc largement compensé le recul du chiffre d'affaires enregistré sur le plan international et résultant d'une baisse des prix. En raison précisément de cette tendance à la baisse des tarifs internationaux, Swisscom ne prévoit pour 1999 qu'une progression modérée du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.

### **Gestion rigoureuse des coûts**

Abstraction faite des droits de timbre payés à titre unique en 1998, les charges d'exploitation ont légèrement augmenté. La réduction des charges de personnel n'a donc pas suffi à compenser entièrement ni la hausse des charges induites par le marketing et la vente et par le projet Millennium, ni celle des coûts de l'itinérance internationale, résultant du développement des communications mobiles internationales. Depuis le début de l'année, Swisscom a ramené ses effectifs à l'équivalent de 19 906 postes à plein temps (- 9,3%), supprimant ainsi comme prévu 2041 postes. Afin d'abaisser encore ses charges, Swisscom a décidé d'adopter un système de gestion des coûts encore plus rigoureux, les processus requis étant d'ores et déjà en cours d'application.

### **Participations: acquisition de debitel et recentrage sur le cœur de l'Europe**

Le rachat de debitel s'est conclu avec succès, puisqu'au terme de l'offre publique d'achat, le 10 septembre 1999, Swisscom détenait 74,1% du capital de la société. L'opération lui a coûté environ CHF 3,4 milliards, dont elle a puisé la moitié dans ses liquidités, l'autre moitié étant financée sur le marché des capitaux. Depuis le 1er octobre 1999, debitel est intégrée au périmètre de consolidation de Swisscom, à hauteur de la participation détenue. Avec le rachat de debitel, Swisscom a franchi une étape décisive dans la mise en œuvre de sa nouvelle stratégie, consistant à s'imposer en Europe comme un fournisseur de services à valeur ajoutée de premier plan.

En ce qui concerne la vente des participations de Swisscom en Malaisie et en Inde, les négociations sont bien avancées. En Malaisie, l'opérateur norvégien Telenor va succéder à Swisscom

comme partenaire stratégique de DiGi Swisscom Berhad. La participation a été entièrement amortie au cours de l'exercice 1998 et le bénéfice de la vente sera comptabilisé au quatrième trimestre 1999. La vente de la participation en Inde devrait quant à elle être conclue au cours de l'an 2000.

La réorganisation d'Unisource va également bon train. Le contrôle du management de AT&T-Unisource Communications Services (AUCS) a été repris par Infonet, qui se substitue ainsi à AT&T, l'ancien partenaire sur le départ. Infonet et AUCS se complètent idéalement, tant du point de vue de leur répartition géographique que des services offerts. Il est prévu de vendre encore d'autres participations dans le cadre de la réorganisation d'Unisource.

Enfin, Swisscom devrait se séparer, au début de l'an 2000, de la participation détenue dans l'exploitant de réseau câblé Cablecom.

### **Perspectives: hausse du bénéfice net malgré le recul du bénéfice d'exploitation**

La concurrence accrue et la baisse des prix – touchant essentiellement la téléphonie fixe, la communication mobile et Blue Window – vont se répercuter négativement sur l'évolution du chiffre d'affaires. Toutefois, Swisscom sera en mesure de compenser ce manque à gagner grâce à l'extension ciblée de ses activités en Europe. L'acquisition de debitel va en outre conduire à une hausse du chiffre d'affaires du groupe.

Swisscom a la ferme intention de poursuivre son effort de rationalisation, grâce à un système de gestion encore plus rigoureux. Un premier pas dans cette direction a été accompli en mai 1999, avec l'adoption de mesures convenues avec les partenaires sociaux de l'entreprise et destinées à accélérer le processus de réduction des effectifs, tout en le rendant socialement acceptable. Ces mesures entraîneront des charges de restructuration d'un montant de CHF 500 millions, dont plus de la moitié – environ CHF 300 millions – grèveront le résultat du second semestre 1999. D'autres possibilités de réduire les coûts et d'améliorer la capacité bénéficiaire sont actuellement à l'étude dans le cadre du projet "Fit for Competition", qui vient d'être lancé.

En acquérant debitel, une société de services dont les marges sont réduites, Swisscom a pris le contrôle d'une entreprise d'un genre différent du sien. A l'avenir, Swisscom affichera donc également des marges plus étroites en relation avec son chiffre d'affaires. debitel a en outre régulièrement augmenté son bénéfice d'exploitation avant amortissements (EBITDA) ces dernières années et cette tendance devrait se maintenir, avec pour résultat une nouvelle progression de l'EBITDA de Swisscom. Le goodwill d'environ CHF 3,3 milliards payé pour debitel fera par ailleurs l'objet d'un amortissement linéaire sur les dix prochaines années. Compte tenu de cet amortissement et des charges de restructuration déjà mentionnées d'environ CHF 300 millions, le bénéfice d'exploitation (EBIT) de cette année accusera un léger recul par rapport à celui de 1998. Cependant, grâce au produit de la vente de la participation en Malaisie, à la baisse des charges d'inté-

rêts et à l'amélioration du résultat des sociétés associées, Swisscom prévoit une hausse de son bénéfice net pour l'exercice 1999.

## Aperçu des chiffres-clés

<b>Chiffre d'affaires net (en millions de CHF)</b>	<b>au 30.9.1998</b>	<b>au 30.9.1999</b>	<b>Variation</b>
Téléphonie fixe	4897	4362	- 10,9%
Communication mobile	1284	1753	36,5%
Transmission de données et multimédia	636	651	2,4%
Carrier Services	556	662	19,1%
Autres produits	283	324	14,5%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>7656</b>	<b>7752</b>	<b>1,3%</b>

<b>Canaux ISDN</b>	<b>au 30.9.1998</b>	<b>au 30.9.1999</b>	<b>Variation</b>
Raccordements de base ISDN (nombre canaux)	551 000	521 000	- 5,4%
Raccordements ISDN Light (nombre canaux)	61 000	397 000	550,8%
Raccordements primaires ISDN (nombre canaux)	260 000	314 000	20,8%
<b>Total raccordements ISDN (nombre canaux)</b>	<b>872 000</b>	<b>1 232 000</b>	<b>41,3%</b>

<b>Communication mobile</b>	<b>au 30.9.1998</b>	<b>au 30.9.1999</b>	<b>Variation</b>
Total clients Natel	1 471 178	2 120 288	44,1%
dont clients Natel easy	454 891	802 832	76,5%
en % du total clients Natel	30,9%	37,9%	
Nouveaux clients Natel D (moyenne mensuelle)	47 000	50 000	
Taux de pénétration du marché (seul. Swisscom)	20,6%	29,6%	
Ch. d'affaires /client/mois (ARPU) en CHF	103.-	86.-	- 16,5%

Berne, le 23 novembre 1999