

Swisscom «A contre-courant et solide comme un roc!»

Madame, Monsieur,

Comme le souligne notre slogan *moving a changing world*, le monde des télécommunications est en constante mutation. Les changements s'y succèdent même à un rythme jamais atteint auparavant. De leur côté, les marchés financiers connaissent des soubresauts qui affectent gravement de nombreuses entreprises de la branche. Dans ce contexte difficile, la cohérence de la stratégie de Swisscom et la constance de ses bonnes performances font figure d'exception. Des performances que les marchés financiers saluent. Ainsi, entre janvier et début août dernier, alors que la plupart des opérateurs assistaient à la chute du cours de leurs actions, Swisscom et debitel ont vu leurs titres respectifs prendre de la valeur, à *contre-courant*.

Pour la première partie de l'année, Swisscom affiche un chiffre d'affaires net, un résultat net avant intérêts et amortissements (EBITDA) et un résultat d'exploitation (EBIT) supérieurs à ceux de la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice net, pour sa part, a doublé et s'élève à CHF 5,4 milliards. L'endettement net, qui atteignait CHF 2,9 milliards au début de l'année, a pu être entièrement résorbé. Mieux, à la fin du premier semestre, les liquidités nettes de l'entreprise se montaient à CHF 1,0 milliard. Aujourd'hui, Swisscom compte parmi les rares opérateurs de télécommunications à disposer d'une assise financière solide. Or, c'est essentiellement à une gestion prudente, qui s'appuie sur des principes rigoureux et sur une sélection draconienne des investissements, que nous devons ce bilan *solide comme un roc*.

Principes et stratégies

Au cours des premiers mois de cette année, nous avons procédé à l'analyse critique de notre stratégie. Cet exercice nous a permis de vérifier la pertinence du cap choisi:

- *Nous n'avons pas l'ambition de jouer dans la cour des grands*: le marché suisse reste prépondérant pour nous puisque c'est dans notre pays que nous réalisons l'essentiel de notre cash-flow; à l'étranger, nous nous contenterons de saisir des opportunités de croissance sur certains marchés partiels.
- *Nous n'envisageons pas de fusion avec un opérateur de même envergure*: Swisscom ne croit pas à la viabilité d'une fusion globale avec un ancien opérateur national, notamment en raison de la complexité d'une telle opération et des synergies limitées que celle-ci permettrait de dégager dans les domaines d'activité principaux (comme le réseau fixe).
- *Nous ciblons clairement nos investissements stratégiques*: notre croissance (sur les marchés national et international) passe par une politique d'investissement rigoureuse, répondant aux priorités définies, à savoir:
 - l'optimisation des activités de base,
 - la croissance organique de l'entreprise,
 - sa croissance externe (acquisitions en Suisse et à l'étranger).
- *Nous visons la taille critique*: pour réaliser des économies d'échelle, il n'est pas indispensable selon nous de procéder à des acquisitions ou à des fusions; sachant que ces économies n'ont pas la même importance dans tous les domaines, nous sommes convaincus qu'il existe d'autres voies à explorer; par exemple, conclure des partenariats stratégiques comme celui que Swisscom Mobile SA a passé avec Vodafone, le premier opérateur mondial de communication, en vendant à ce dernier 25% de son capital.
- *Nous étudions systématiquement toutes les opportunités offertes sur le marché*: dans le domaine de la communication des données et de la fourniture de services (mobiles), nous sommes à la recherche d'opportunités de croissance; or, là encore, nous estimons qu'une acquisition n'a de sens que si cette opération remplit tous les critères d'investissement définis.

Pour opérer une acquisition, nous devons être convaincus de son bien-fondé, à la lumière des *cing* facteurs fondamentaux suivants:

- *La cohérence stratégique*: si nous ne pouvons pas expliquer à nos actionnaires pourquoi il est plus intéressant pour eux de laisser Swisscom investir dans une société plutôt que de le faire directement, nous n'avons aucune raison de procéder à cette acquisition.
- *La viabilité du modèle d'entreprise*: nous devons être convaincus de la viabilité d'une activité commerciale et de sa capacité à générer des profits à long terme.
- *La qualité du management*: le management de la société visée, en particulier l'équipe de direction, doit avoir largement prouvé sa capacité à gérer l'entreprise et être en mesure de contribuer au développement d'autres secteurs d'activités du groupe.
- *La justesse du prix*: le prix demandé doit faire l'objet d'une analyse approfondie et doit être pleinement justifié; nous estimons que le marché restera intéressant pour une acquisition ces 12 prochains mois encore.
- *La taille de l'opération*: même si Swisscom jouit d'une assise financière solide, nous ne pensons pas qu'une acquisition unique susceptible de modifier sensiblement le profil de risque de l'entreprise soit dans l'intérêt de nos actionnaires.

Durant le premier semestre 2001, nous avons analysé systématiquement le marché et étudié de manière approfondie plusieurs acquisitions potentielles. Après six mois, force est de constater que nous n'avons pas trouvé de société remplissant les critères définis.

Parallèlement, la solidité de notre bilan s'est encore renforcée. Ainsi, grâce aux recettes dégagées par les activités sur le marché suisse, mais également grâce aux produits extraordinaires résultant de la conclusion du partenariat avec Vodafone et de la vente de notre patrimoine immobilier, nous disposons pour la première fois de ressources financières nettes excédentaires. Dans ce contexte, il s'agira de réfléchir aux mesures à prendre pour affecter le plus judicieusement possible cet excédent de capital.

Swisscom «A contre-courant et solide comme un roc!»

Nous nous proposons donc de continuer à rechercher des opportunités d'acquisition, même si, selon nous, la probabilité de réaliser une transaction d'envergure, en particulier dans le domaine de la communication de données, est faible. C'est pourquoi nous envisageons également la possibilité de lancer un programme de rachat d'actions, conçu pour

- optimiser notre bilan en réduisant le coût pondéré du capital;
- conserver la marge de manœuvre financière suffisante pour des acquisitions potentielles;
- satisfaire les attentes de toutes nos catégories d'actionnaires de manière non-discriminatoire.

Vis-à-vis de nos actionnaires, nous avons la responsabilité d'accroître la valeur de l'entreprise. Or selon nous, cette valeur dépend de la capacité à générer des liquidités.

Résultats du premier semestre 2001

Durant le premier semestre 2001, nous avons réalisé de bons résultats, tant sur le plan opérationnel que sur le plan financier.

- Nous avons poursuivi la restructuration de l'entreprise en unités indépendantes qui, pour la plupart, ont été ou seront prochainement transformées en sociétés juridiquement indépendantes. Ce faisant, nous indiquons clairement que ces sociétés se distinguent certes par leurs activités, mais qu'elles conservent un certain nombre de valeurs communes – les «Swisscommons»: outre le nom de marque Swisscom, elles partagent les mêmes principes de management et la même vision de leur mission au sein du groupe. Enfin, la transparence accrue et la répartition claire des responsabilités en matière de gestion (y compris la responsabilité des résultats) facilitent le recentrage et l'orientation sur le marché.
- Nous avons finalisé une importante transaction avec Vodafone, qui a acquis une participation de 25% dans Swisscom Mobile SA pour la somme de CHF 4,5 milliards. Mis à part l'aspect financier, la collaboration avec Vodafone générera des bénéfices non négligeables, tant pour nos clients, qui bénéficieront de produits nouveaux, que pour l'entreprise, qui réalisera des économies dans la recherche et le développement ou encore dans l'approvisionnement de composants de réseau.
- debitel est parvenue à conclure des accords décisifs respectivement des déclarations d'intentions avec les 3 premiers opérateurs de réseau en Allemagne, lui assurant ainsi un accès au futur réseau UMTS par le biais d'un modèle élargi de fourniture de services.
- Swisscom a vendu avec succès la majeure partie de son patrimoine immobilier, dégageant ainsi pas moins de CHF 2,6 milliards de biens non liés à son métier de base.
- En dépit des fortes baisses de prix en mars 2000, les recettes consolidées ont progressé de 2,8% à CHF 7,0 milliards par rapport à l'année précédente, ce qui est remarquable.
- Le résultat net avant intérêts et amortissements (EBITDA) atteint presque CHF 2,3 milliards, ce qui correspond à une marge de 32,5% et à une hausse de 8,3% par rapport à la même période de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net a plus que doublé par rapport au bilan intermédiaire de l'an dernier et atteint désormais CHF 5,4 milliards, soit CHF 72.85 par action.
- Le cash-flow opérationnel se monte à CHF 1,6 milliard.

Perspectives

Les résultats enregistrés durant le premier semestre 2001 vont au-delà de nos espérances. Ce bilan satisfaisant s'explique, dans une large mesure, par notre recentrage systématique, mais aussi par un contrôle rigoureux des coûts et par la situation du marché. Reste que la menace d'une guerre des prix à moyen et à long termes, tant dans la téléphonie fixe que mobile, n'est pas écartée. En la matière, Swisscom ne modifiera pas sa politique: elle ne sera jamais la première à baisser ses prix et se contentera, le cas échéant, de répondre aux actions de ses concurrents.

Dans la mesure où les conditions du marché ne se modifient pas et où les prix demeurent stables nous devrions, en 2001, réaliser un résultat d'exploitation net avant intérêts et amortissements (EBITDA) identique à celui de l'exercice précédent.

Quant au bénéfice net, il devrait progresser fortement à la faveur des revenus extraordinaires dégagés par l'opération Vodafone et par la vente du portefeuille immobilier.

En nous attachant à réaliser des investissements porteurs, nous sommes convaincus de faire travailler votre argent de manière judicieuse. Mais si nous ne parvenons pas à détecter des opportunités d'investissement satisfaisantes, nous nous proposons de vous rendre ces capitaux afin que vous puissiez les faire travailler ailleurs.

Suivant son propre courant, Swisscom est solide comme un roc!

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.



Markus Rauh
Président du Conseil d'administration



Jens Alder
CEO