

Rapport annuel 2005 du groupe Swisscom

Une direction du groupe recomposée soutient la stratégie de convergence destinée à renforcer l'activité de base

	2004	2005	Variation
Chiffre d'affaires net (en millions de CHF)	10'057	9732	-3,2%
EBITDA (en millions de CHF)	4388	4171	-4,9%
EBIT (en millions de CHF)	2695	2777	3,0%
Bénéfice net* (en millions de CHF)	1596	2022	26,7%
Equity free cash flow (en millions de CHF)	2913	2203	-24,4%
Raccordements ADSL (en millions au 31.12)	0,8	1,1	36,9%
Clients Mobile (en millions au 31.12)	3,91	4,28	9,5%
Effectif (équivalents plein temps au 31.12)	15'477	16'088**	4,0%

* Bénéfice net après déduction des intérêts minoritaires

** Augmentation due pour l'essentiel à Antenna Hungaria (858 postes à plein temps)

Le chiffre d'affaires net de Swisscom a diminué de 3,2% à CHF 9,7 milliards, principalement en raison de deux opérations exceptionnelles (la vente des activités International Carrier Services à Belgacom et la réduction des redevances de terminaison dans la téléphonie mobile, représentant un montant total de CHF 279 millions). De plus, la clientèle a bénéficié de baisses de prix substantielles, qui ont cependant pu être compensées en totalité par la croissance dans de nouveaux domaines d'activité. Le résultat d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissements (EBITDA) s'inscrit à la baisse à CHF 4,17 milliards (-4,9%). Le

bénéfice net après déduction des intérêts minoritaires passe à CHF 2,02 milliards, en progression de 26,7%. Il sera proposé à l'assemblée générale le versement d'un dividende de CHF 16 par action (exercice précédent: CHF 14). Swisscom prévoit de procéder pendant l'exercice en cours à un rachat d'actions de CHF 2,25 milliards. L'entreprise a adopté une nouvelle stratégie qui mise en particulier sur une consolidation de l'activité de base au moyen d'offres de convergence, sur une croissance renforcée grâce aux solutions destinées à la clientèle commerciale et sur des projets d'expansion ciblés. Dans le cadre de cette réorientation, plusieurs postes de la direction du groupe ont changé de titulaires. Pour l'exercice 2006, Swisscom table sur un chiffre d'affaires de quelque CHF 9,5 milliards et sur un EBITDA de CHF 4,0 milliards. Le recul de l'EBITDA est principalement dû à la baisse des redevances de terminaison dans la téléphonie mobile, qui pèse pour la première fois sur un exercice complet (exercice précédent: 7 mois). La pression sur les prix dans la téléphonie fixe et la téléphonie mobile devra, cette année encore, être compensée par une croissance dans de nouvelles activités.

Le chiffre d'affaires net 2005 de Swisscom a diminué de 3,2% par rapport à l'exercice précédent, pour s'inscrire à CHF 9732 millions. Les mesures de réduction des coûts n'ont pas permis de compenser totalement cette baisse et le résultat d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissements (EBITDA) a reculé de 4,9% à CHF 4171 millions. Le bénéfice net a progressé de 20,4% à CHF 2346 millions, grâce à la diminution des amortissements, à l'amélioration du résultat financier et à la disparition des pertes imputables aux activités abandonnées (debitel). Après déduction des intérêts minoritaires, le bénéfice net augmente de 26,7% à CHF 2022 millions. La progression du bénéfice net et le programme de rachat d'actions ont porté le bénéfice net par action à CHF 33,79 (+37,0%). L'equity free cash flow s'inscrit en baisse de CHF 710 millions, à CHF 2203 millions.

Une distribution de plus de CHF 3 milliards pour les actionnaires

Conformément à la politique de distribution en vigueur, la distribution annuelle ordinaire de moyens librement disponibles (equity free cash flow, EFCF) aura lieu sous la forme d'un dividende (représentant la moitié environ du bénéfice net corrigé) et d'un rachat d'actions. Le Conseil d'administration propose à l'assemblée générale le versement d'un dividende de CHF 16 par action (exercice précédent: CHF 14), soit un total de CHF 907 millions. Le solde de l'equity free cash flow, qui représente environ CHF 1,25 milliard, sera versé aux actionnaires par la voie d'un rachat d'actions. Comme annoncé le 16 février 2006, le rachat d'actions sera complété par un versement extraordinaire de CHF 1 milliard pour diminuer les réserves distribuables. Le rachat d'actions pour un

montant total d'environ CHF 2,25 milliards se fera par attribution d'options gratuites (structure des put options). En 2002, Swisscom avait déjà réalisé avec succès une transaction équivalente. La période de rachat, comme les autres modalités de l'opération, n'a pas encore été fixée, mais elle démarrera au plus tôt à l'issue de l'assemblée générale ordinaire du 25 avril 2006. Les distributions aux actionnaires pendant l'année en cours se monteront ainsi à CHF 3,16 milliards environ.

Reprenant la formule employée avec succès les années précédentes, Swisscom propose cette année encore à ses collaborateurs et collaboratrices d'acquérir des actions à des conditions préférentielles. Le Conseil d'administration a en outre approuvé la mise en place d'un programme de participation réservé aux cadres. Swisscom acquerra donc sur le marché libre jusqu'à 150 000 titres pour son personnel (moins de 0,3 % des actions en circulation).

Baisse des prix sur les réseaux fixe et mobile, succès auprès de la clientèle commerciale

En 2005, les clients ont bénéficié d'une baisse des tarifs à la minute de 6,6% sur le réseau fixe et de 10% sur le réseau mobile. Le manque à gagner qui en a résulté a pu être compensé par une croissance dans de nouveaux secteurs d'activité (externalisation informatique, services à haut débit sur le réseau fixe et transmission de données mobiles). La baisse de l'EBITDA est due avant tout à la réduction des redevances de terminaison dans la téléphonie mobile.

Répondant au souhait de sa clientèle d'être joignable à tout moment et en tout lieu, Swisscom Mobile a continué de renforcer sa position sur le marché en 2005. Bien que son chiffre d'affaires ait reculé en raison de la baisse des redevances de terminaison, Swisscom Mobile affiche des succès: elle a acquis 373 000 nouveaux clients, portant leur nombre à 4,28 millions, et a mis en place de nouvelles formules tarifaires ainsi qu'une gestion des coûts efficace. Ainsi, les tarifs Liberty ont stimulé la consommation de téléphonie mobile et les nouveaux services de données (UMTS et EDGE) proposés par Swisscom Mobile ont généré un chiffre d'affaires de CHF 173 millions en 2005.

Les deux sociétés du groupe qui s'adressent à la clientèle commerciale ont également enregistré des succès: en concluant de nouveaux contrats pluriannuels dans le secteur des projets et de l'externalisation, Swisscom IT Services et Swisscom Solutions ont pu décrocher un volume de commandes de quelque CHF 600 millions sur le marché tiers.

Forte croissance dans l'ADSL, investissements dans le VDSL

Depuis le lancement de l'ADSL en 2001, Swisscom Fixnet a développé dans le domaine du haut débit une activité qui a généré en 2005 un chiffre d'affaires de CHF 530 millions. En l'espace d'une année, le nombre des raccordements ADSL de Swisscom Fixnet est passé de 802 000 à 1,1 million. En Suisse, 98% des raccordements téléphoniques sont aujourd'hui compatibles avec les technologies à haut débit.

L'entrée prochaine de l'entreprise sur le marché de la télévision s'inscrit dans la stratégie visant à proposer à la clientèle des services multimédias à forte valeur ajoutée, en plus de tous les services de communication traditionnels. L'infrastructure du réseau fixe a été développée grâce à des investissements en hausse de 14,1% à CHF 494 millions. La mise en place d'une infrastructure à haut débit encore plus performante a démarré au cours de l'année sous revue: le VDSL offrira des bandes passantes pouvant atteindre 25 Mbit/s sur le réseau fixe.

L'évolution des besoins de la clientèle ouvre de nouvelles perspectives de croissance

Les besoins de la clientèle et les tendances évoluent: la demande de services interactifs augmente et la communication doit être garantie en tous temps et en tous lieux. Les contenus, les applications conviviales et la gestion des informations prennent de l'importance et l'on assiste à une migration technologique vers des plateformes IP uniques. Cette évolution ouvre à Swisscom l'opportunité de développer des offres nouvelles et attractives. En effet, grâce à sa présence très étendue sur le marché, Swisscom peut créer de la valeur ajoutée pour sa clientèle en proposant des bouquets d'offres et, ainsi, progresser dans certains secteurs connexes où la numérisation et l'avènement du haut débit entraînent des mutations profondes. C'est pourquoi Swisscom entend se développer dans le domaine de la convergence et du multimédia, et plus précisément dans celui des applications «TIME». Ces applications vont dans le sens d'une convergence croissante entre les télécommunications, l'informatique, les médias et les divertissements (entertainment). Notre objectif est de développer des activités nouvelles pour compenser le recul des activités traditionnelles à partir de 2008 ou 2009. Les activités futures des entreprises de télécommunications qui réussissent seront foncièrement différentes de leurs activités actuelles: en prenant pied sur le marché «TIME», Swisscom se donne les moyens de répondre aux nouveaux besoins de la clientèle.

Une nouvelle stratégie reposant sur trois piliers: consolider l'activité de base en proposant des offres de convergence, renforcer la croissance grâce aux solutions destinées à la clientèle commerciale et mener à bien des projets d'expansion ciblés

Le principal pilier de notre stratégie consiste à consolider l'activité de base en proposant une gamme complète de services de convergence multimédia et un service à la clientèle de première qualité. Nous ambitionnons notamment de mettre sur pied une offre très attractive en exploitant la multitude de produits, de services et d'accès aux réseaux. Nous regroupons de plus en plus des produits déterminés pour en faire des bouquets complets. Afin de renforcer la confiance du client, nous lui assurons un service de meilleure qualité, rapide et compétent et nous simplifions les contacts. Swisscom a l'ambition de se positionner comme une entreprise de référence en Suisse dans le domaine du service à la clientèle.

Le deuxième pilier de notre stratégie est l'élargissement de nos activités sur le marché de la clientèle commerciale. Nous devons pouvoir nous positionner comme un fournisseur unique de services internationaux auprès d'entreprises présentes à l'international dont le centre de décision est situé en Suisse, par exemple en concluant des alliances à l'étranger. A cet effet, nous devons continuer à étendre nos compétences déjà larges en matière de conception de solutions, par exemple dans le domaine de la banque, de la santé et des télécommunications. Swisscom veut continuer de prendre part à la croissance forte qui anime le marché de l'externalisation.

Le troisième pilier de notre stratégie consiste à mener à bien des projets d'expansion dans des secteurs connaissant une croissance pour lesquels Swisscom possède des compétences clés reconnues. En premier lieu, l'apport de notre savoir-faire spécialisé dans d'autres pays nous offre l'opportunité de créer de la valeur ajoutée pour les différents groupes d'intérêts. C'est le cas, par exemple, dans les pays ayant un retard à combler dans le domaine des nouvelles technologies et où une partie des besoins de la clientèle ne sont donc pas satisfaits. Certains de nos domaines d'activité actuels en Suisse dans lesquels nous ne sommes pas leaders présentent également un potentiel de développement. En second lieu, Swisscom entend prendre pied dans des domaines voisins de son actuel métier de base (secteurs connexes) où la numérisation et l'avènement du haut débit entraînent des mutations profondes (p. ex. la télémédecine).

Des critères d'investissement rigoureux président à la mise en œuvre de notre stratégie. Le prix d'achat d'une entreprise doit être justifié par des synergies ou par une logique industrielle.

Coopération plus étroite entre les sociétés du groupe, changements à la direction

La mise en œuvre de la nouvelle stratégie suppose que le management ait une connaissance étendue des différents domaines d'activité de Swisscom et que les sociétés du groupe coopèrent très étroitement. C'est pourquoi, sur proposition du CEO Carsten Schloter, le Conseil d'administration a décidé le 8 mars 2006 de procéder à plusieurs changements au sein du management. Adrian Bult, qui dirigeait Swisscom Fixnet, prend la tête de la téléphonie mobile. Adrian Bult connaît parfaitement le secteur des télécommunications et des technologies de l'information; avant de devenir CEO de Swisscom Fixnet en 2000, il dirigeait le secteur informatique de Swisscom.

La téléphonie fixe est confiée à l'ancien responsable des finances, Ueli Dietiker. En sa qualité de Chief Financial Officer (CFO) et d'administrateur des différentes sociétés stratégiques du groupe mais aussi en tant qu'ancien CEO d'un important câblo-opérateur, Ueli Dietiker connaît à fond le secteur d'activité. Mario Rossi, ancien responsable des finances de Swisscom Fixnet, a été nommé CFO de Swisscom SA. Avant de rejoindre Swisscom Fixnet, Mario Rossi avait exercé des fonctions dirigeantes dans le secteur financier du groupe Swisscom; il possède une large expérience et une excellente connaissance de l'entreprise.

Urs Schaeppi, ancien responsable du secteur Commercial Business chez Swisscom Mobile, est le nouveau CEO de Swisscom Solutions SA en charge de la clientèle commerciale dans le secteur des télécommunications. Sous son impulsion, Swisscom Solutions, qui a mené à bien sa restructuration, axera son activité sur les besoins évolutifs des grands clients de Swisscom et notamment sur les offres de convergence. René Fischer, ancien CEO de Swisscom Solutions, quitte l'entreprise d'un commun accord, avec les sincères remerciements du Conseil d'administration et du CEO.

Cession de la participation majoritaire de la Confédération: pour un actionariat qui s'engage dans la durée

Swisscom se trouve aujourd'hui à la croisée des chemins. Fin janvier 2006, le Conseil fédéral a soumis un projet de mise en consultation portant sur la cession de l'intégralité de la participation de la Confédération dans l'entreprise. Dans une optique entrepreneuriale, Swisscom est globalement favorable à cette vente et préconise la cession totale ou – si cela était politiquement irréalisable – la cession partielle de la participation de la Confédération. Par contre, les mesures d'accompagnement dont cette cession pourrait être assortie ne doivent pas porter préjudice à Swisscom. Pour cette dernière, il est crucial que la mise en œuvre du projet garantisse un actionariat stable et axé sur le long terme.

Toujours une vive concurrence et une forte pression sur les prix

Pour l'exercice 2006, Swisscom table sur un chiffre d'affaires de quelque CHF 9,5 milliards et un résultat d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissements (EBITDA) d'environ CHF 4,0 milliards. Le recul de l'EBITDA est principalement dû à la baisse des redevances de terminaison dans la téléphonie mobile, qui pèse pour la première fois sur un exercice complet (exercice précédent: 7 mois). La pression constante sur les prix dans la téléphonie fixe et la téléphonie mobile devra, cette année encore, être compensée par une croissance dans d'autres domaines. Les investissements se monteront à CHF 1,4 milliard environ.

Le rapport annuel détaillé peut être consulté sur l'Internet à l'adresse

<http://www.swisscom.com/rapport2005>

Berne, le 8 mars 2006

Cautionary statement regarding forward-looking statements

This communication contains statements that constitute “forward-looking statements”. In this communication, such forward-looking statements include, without limitation, statements relating to our financial condition, results of operations and business and certain of our strategic plans and objectives. Because these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Many of these risks and uncertainties relate to factors which are beyond Swisscom’s ability to control or estimate precisely, such as future market conditions, currency fluctuations, the behavior of other market participants, the actions of governmental regulators and other risk factors detailed in Swisscom’s past and future filings and reports filed with the SWX Swiss Exchange and the U.S. Securities and Exchange Commission and posted on our websites. Readers are cautioned not to put undue reliance on forward-looking statements, which speak only of the date of this communication. Swisscom disclaims any intention or obligation to update and revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.