

Communiqué de presse

Zurich, le 24 août 2011

Page 1/4

Sunrise clôture le premier semestre 2011 sur une performance positive

- **Croissance continue de la base clientèle à 2,95 millions (+ 3,2%)**
- **Hausse marquée, en particulier au niveau des clients mobile postpaid (+15,5%)**
- **Résultat opérationnel sous-jacent selon les atteintes (EBITDA +2,7%)**

Sunrise poursuit son développement positif: Au premier semestre 2011, le plus grand opérateur de télécommunications privé de Suisse a enregistré de la croissance dans tous les domaines importants. Sa base de clientèle a augmenté de 3,2% par rapport à la période équivalente de l'année précédente pour atteindre 2,95 millions. Ce développement réussi s'explique tout d'abord par l'augmentation significative qu'a connue le segment de clientèle mobile postpaid, qui a attiré 140 487 nouveaux clients (+15,5%). Sunrise a enregistré une hausse de 2,7% de son EBITDA par rapport à la même période l'année précédente, atteignant CHF 287 millions. Sunrise concrétise ainsi la pérennité et la continuité de son développement. Avec l'arrivée d'Andreas Gregori au poste de nouveau CCO à la mi-août, Sunrise a finalisé son conseil d'administration et nous sommes désormais prêts pour affronter les défis futurs. Durant le premier semestre 2011, la base clientèle de Sunrise a connu une croissance continue: Par rapport à la période correspondante en 2010, le plus grand opérateur de télécommunications privé de Suisse a vu son nombre de clients augmenter de 3,2%, atteignant ainsi les 2,95 millions. Cela s'explique principalement par l'augmentation significative qu'a connue le segment de clientèle mobile postpaid, dans lequel Sunrise a accueilli 140 487 nouveaux clients. Ce chiffre correspond à une augmentation de 15,5% par rapport au premier semestre 2010. Alors que 15 560 clients mobiles prepaid existants sont passés à un abonnement postpaid, Sunrise est également parvenue à acquérir 124 927 nouveaux clients sur le segment mobile postpaid. Le résultat (EBITDA) a encore une fois augmenté au premier semestre 2011: Le résultat opérationnel, qui s'élevait à CHF 279,9 millions l'an passé, a atteint CHF 287,4 millions au 30 juin 2011, soit une augmentation de 2,7%. Le chiffre d'affaires a baissé de 1,9 % pour atteindre CHF 976 millions au premier semestre 2011 en raison d'une baisse enregistrée dans le segment du Voice Hubbing international, qui a subi un déclin de CHF 40 millions. La réduction de cette activité à très faible marge relevait d'une décision stratégique. Parallèlement, la marge EBITDA a augmenté de 29,5%. Cette évolution positive du commerce de détail conforte Sunrise dans sa position sur la première marche du podium des opérateurs de télécommunications privées de Suisse.

Proximité avec les clients: relance de la marque, nouveaux portefeuille mobile postpaid et magasins supplémentaires

Grâce à sa campagne de relance de la marque Sunrise début juin, Sunrise a affiché son intention de se concentrer concrètement sur la proximité avec les clients. Dans le cadre de cette stratégie, Sunrise a lancé un nouveau portefeuille produit mobile postpaid le 22 août. Les nouveaux univers tarifaires Sunrise sunflat et Sunrise flex s'adaptent parfaitement aux besoins des clients dans la lignée du forfait Sunrise sunflat 5 lancé en juin et qui a été particulièrement bien accueilli. En plus de l'expansion de son portefeuille existant en matière d'abonnements flat rate pour téléphoner en illimité et surfer sans souci, Sunrise a également lancé une nouvelle ligne de produits incluant des packages de minutes offertes afin de pouvoir offrir des

Communiqué de presse

Zurich, le 24 août 2011

Page 2/4

abonnements encore plus attractifs répondant aux besoins et aux attentes des clients. Par ailleurs, Sunrise investit en permanence dans l'expansion de son réseau de magasins: La société a ouvert huit nouveaux Sunrise centers entre janvier et fin juin. Le 25 août, Sunrise ouvrira son 90^{ème} magasin. L'objectif est d'atteindre les 100 magasins d'ici la fin de l'année afin d'assurer une couverture optimale.

Mesures pour un service client encore meilleur

Dans le cadre de sa démarche d'amélioration de l'expérience client, Sunrise a pris différentes mesures pendant le premier semestre 2011. L'équipe dédiée à l'expérience client a retravaillé le site Internet de Sunrise afin d'améliorer sa convivialité, lancé un système d'enquête automatisée à l'attention des clients qui sont entrés en contact avec le service d'assistance à la clientèle de Sunrise; elle a par ailleurs mis en place une équipe dédiée constituée de spécialistes d'assistance à la clientèle qui se charge des requêtes sensibles. Les nouvelles options Sunrise international et Sunrise roaming, ainsi que le nouveau système d'alerte de données Sunrise ont été lancés afin de répondre aux besoins des clients qui sont souvent en déplacement à l'étranger ou effectuent régulièrement des appels internationaux.

Investissements dans la télévision sur IP, priorité à l'IPv6 et déploiement de la fibre optique

Afin de pouvoir offrir à ses clients un produit quadruple play, Sunrise avance ces plans pour la télévision sur IP (IPTV) avec beaucoup d'engagement. Les préparatifs techniques ont démarré et le projet suit son cours. La prochaine étape consistera à effectuer un Friendly User Test au mois d'octobre. L'objectif de lancer le produit IPTV dès la fin de l'année ou début 2012 reste inchangé. En collaboration avec Business Sunrise, le service technologie travaille en ce moment à l'élaboration d'un produit IPv6 pour les clients commerciaux. Sunrise continue par ailleurs le déploiement de la fibre, toujours dans le cadre de son travail de focalisation sur les besoins et les attentes des clients. Au cours du premier semestre 2011, plusieurs projets importants concernant les clients privés et les clients commerciaux ont été finalisés.

Business Sunrise fait une percée sur le marché des clients commerciaux

Business Sunrise est particulièrement bien placé après le lancement de la nouvelle sous-marque au mois de janvier: Les six premiers mois de 2011 ont été caractérisés par un dynamisme économique élevé et de nombreux projets réussis. Business Sunrise est parvenu à fidéliser des clients dans tous les segments: chez les personnes travaillant à leur compte, petites et moyennes entreprises ainsi que grands comptes. Par rapport à la période correspondante en 2010, Business Sunrise a augmenté sa base clientèle totale de 22% et sa base clientèle mobile même de 29%. Les appels d'offres couronnés de succès, tels ceux de Valora ou du Canton de Berne, qui a été remporté dans le cadre du projet BEWAN en coopération avec Connectis, montrent que Business Sunrise fait partie des concurrents solides du marché, du point de vue commercial comme du point de vue technique. La notoriété de Business Sunrise a connu une croissance régulière, notamment grâce à plusieurs campagnes sur l'image de la société. Fin 2012, Business Sunrise embauchera 30 employés supplémentaires afin d'assurer une croissance continue et durable.

Communiqué de presse

Zurich, le 24 août 2011

Page 3/4

Année importante pour l'amélioration du cadre réglementaire

En février, Sunrise a demandé à la commission fédérale de la communication (ComCom) une procédure relative au dégroupage de la boucle locale et aux tarifs d'interconnexion pour 2011. En avril, le tribunal administratif fédéral a décidé, dans une autre affaire, que la méthode LRIC appliquée pour calculer les coûts d'accès sur le réseau existant pouvait être modifiée dans le cadre de l'ordonnance de la loi sur les télécommunications, qui est actuellement en cours de révision. Sunrise s'engage fortement pour améliorer le cadre réglementaire pour les entreprises de télécommunications privées en Suisse.

Oliver Steil, CEO de Sunrise, note que «la performance impressionnante de Sunrise au premier semestre 2011 montre que nous sommes sur la bonne voie. Nous avons complété notre direction au cours des derniers mois et sommes désormais en mesure de poursuivre notre stratégie afin d'assurer une croissance durable. Nous sommes particulièrement satisfaits de l'évolution positive de notre base de clientèle; les mesures que nous prenons dans le but d'améliorer l'expérience client se sont avérées fructueuses. Nous allons poursuivre nos investissements dans le déploiement de notre réseau et nos services d'assistance à la clientèle.»

Période du 1 ^{er} janvier au 30 juin 2011	1 ^{er} semestre 2011	1 ^{er} semestre 2010	Variation
Total des ventes (en millions de CHF)	976	994	-1,9%
Services mobiles	626	578	8,4%
Services de réseau fixe	262	328	-20,1%
<i>Services de réseau fixe (hors</i>	199	224	-11,4%
<i>Hubbing)</i>	87	89	-1,5%
Services Internet			
EBITDA (en millions de CHF)	287	280	2,7%
Marge EBITDA	29,5%	28,2%	
Marge EBITDA hors Hubbing	31,2%	31,2%	
Nombre total de clients (en millions)	2,95	2,86	3,2%

Sunrise Communications AG
Sunrise Media Hotline
P.O. Box
CH-8050 Zurich

E-mail media@sunrise.net
Internet www.sunrise.ch
Téléphone 0800 333 000
Fax +41 58 777 61 67

Sunrise

Communiqué de presse

Zurich, le 24 août 2011

Page 4/4

Sunrise

Sunrise est le plus grand opérateur de télécommunications privé de Suisse et possède des bureaux à Zurich, Berne, Bienne et Renens. Sunrise compte 2,95 millions de clients qui utilisent ses services dans le domaine de la téléphonie mobile, des réseaux fixes et de l'Internet. Business Sunrise offre des solutions de communication personnalisées pour les clients professionnels. Son réseau mobile, basé sur les technologies GSM, EDGE, UMTS et HSPA+, couvre plus de 99% de la population, ses services sur le réseau mobile à la pointe de la technologie ayant des taux de transfert pouvant atteindre 21 Mbps. Un réseau par fibres optiques haute performance d'une longueur totale de 10 000 km permet à la société de fournir des services vocaux et de données haut de gamme dans tout le pays. Grâce au dégroupage, Sunrise parvient à couvrir 85% des ménages avec sa propre structure à large bande et exploite 90 Sunrise centers à travers la Suisse. Sunrise est une marque de Sunrise Communications AG.