



21.02.2008 - 13:20 Uhr

Sunrise commence l'année 2008 en position de leader en matière d'innovations avec une forte augmentation de clientèle dans le secteur de la téléphonie mobile

Zürich (ots) -

- Indication: Des informations complémentaires peuvent être téléchargées en format pdf sous:
<http://presseportal.ch/fr/pm/100000688> -

L'ensemble du chiffre d'affaires de Sunrise pour 2007 s'est maintenu avec 1,949 million de CHF, et ce malgré des baisses de prix agressives dans le secteur de la téléphonie mobile. Des produits innovants et des baisses de prix ont permis une augmentation sensible du nombre de clients de 12 %, soit 163 000 clients supplémentaires dans le secteur de la téléphonie mobile. En revanche, les secteurs du fixe et du haut débit n'ont pas évolué de manière satisfaisante. La compétitivité fait défaut et il faut agir sur le plan politique.

2007, l'année de la restructuration

Sunrise a connu une restructuration massive en 2007. Outre la réorganisation en segments commerciaux, la suppression de nombreux postes en juin et la nouvelle présentation de la marque en octobre, des produits innovants ont été mis sur le marché. Avec Sunrise T@KE AWAY, le produit pour l'accès Internet mobile, les plans tarifaires simplifiés et la suppression des taxes de base pour le secteur de la téléphonie mobile, le vent de renouvellement qui a soufflé sur le nouveau positionnement pour les clientes et clients a montré son efficacité.

Sunrise, une force innovante

Les changements initiés par Sunrise ont également eu un impact sur le marché des télécommunications suisse. Les concurrents se sont orientés par rapport à Sunrise, ont retravaillé leur image et ont à leur tour lancé des produits de données mobiles avec des plans tarifaires correspondants.

Sunrise continuera dans son rôle de leader du marché au cours de l'année 2008. En janvier, Sunrise a lancé un produit destiné à un public jeune (Sunrise 360°) ainsi que la facture unique regroupant tous les produits de télécommunication. En février, Sunrise a lancé Sunrise click & call (Free Internet).

Croissance nette dans le secteur de la téléphonie mobile

Les produits innovants du secteur de la téléphonie mobile conservent un potentiel de croissance. Le service de comparaison en ligne Comparis a qualifié, à plusieurs reprises, les produits mobiles de Sunrise de produits les plus attrayants du marché suisse. Sunrise a enregistré une hausse de son nombre de clients dans le secteur de la téléphonie mobile de 12 % ou 163 000 nouveaux clients, soit un nombre de clients total de 1 524 000 pour la téléphonie mobile. Les investissements dans les plans tarifaires innovants en octobre 2007 et les baisses de taxes de terminaison ont entraîné un recul du chiffre d'affaires de 16 millions de CHF, soit -1,3 %, lequel s'élève aujourd'hui à 1 185 millions de CHF.

Évolution freinée pour le réseau fixe et le haut débit

Le secteur du réseau fixe et du haut débit en Suisse continue de pâtir d'une domination massive du monopole de facto détenu par Swisscom. L'évolution du nombre de clients est donc peu satisfaisante: en 2007, Sunrise a enregistré un recul de 9 % de sa clientèle, laquelle s'élève à 457 000 clients pour la téléphonie de

réseau fixe.

Dans le secteur Internet, Sunrise a légèrement augmenté le nombre de ses clients pour l'ADSL, toutefois moins que l'ensemble du marché. Avec l'accès Internet à haut débit, Sunrise continue de perdre de l'argent en raison des prix de revente du détenteur de monopole de facto. Une décision de la commission de la concurrence concernant l'abus de pouvoir sur le marché exercé par Swisscom est en attente depuis 2002.

Le 19 février 2008, Sunrise a lancé l'initiative «Free Internet». Les clients souscrivant un abonnement mobile et un raccordement fixe chez Sunrise avant fin avril 2008 reçoivent l'ADSL gratuitement à vie. Cette offre sera également valable dans les zones dégroupées après expiration de la promotion. Sunrise veut ainsi faire bouger le marché du haut débit. L'offre souligne les avantages du dégroupage qui progresse pour les clients.

Recul des bénéfices en raison d'effets spécifiques

Par rapport à 2006, le bénéfice net de Sunrise a reculé de 58,5 %, atteignant 170 millions de CHF. Ce recul s'explique essentiellement par la cessation des recettes extraordinaires d'un montant de 197 millions de CHF. Il s'agissait d'un dédommagement faisant suite à une décision des autorités pour les prix d'interconnexion surélevés pratiqués par Swisscom.

La maison mère de Sunrise, TDC a aujourd'hui redéfini la valeur de cession globale de Sunrise. La valeur de cession a été réduite par 560 millions de CHF. Ceci se justifie par le manque de compétitivité sur le marché suisse et la libéralisation hésitante sur le plan européen si l'on établit une comparaison.

Conseil d'administration restreint

Suite à la nouvelle situation légale, Sunrise a décidé de réduire le nombre des membres de son Conseil d'administration. Jens Alder reste le président et sera accompagné des membres Jens Jesper Ovesen et Eva Merete Søfelde Berneke.

Un grand défi: les Sunrise centers

Dans le domaine des magasins de Sunrise, les Sunrise center, l'opérateur a un défi majeur à relever. Une analyse de 2007 a révélé que leur nombre était insuffisant (40). Sunrise corrige ce manque en permanence et en investissant fortement. Ce développement devrait être terminé en 2010.

Dégroupage malgré des exigences excessives

2007 fut pour Sunrise et le marché des télécommunications une année historique: dix ans après l'ouverture du marché, le dégroupage est enfin possible. Malgré des prix excessifs, Sunrise a décidé de mettre en pratique la législation et d'investir dans le dernier kilomètre. Des plaintes relatives aux tarifs jugés excessifs ont été déposées auprès de la ComCom. Malgré cela, le développement de l'infrastructure de télécommunication à haut débit bat son plein: 37 centraux ont été mis en place. D'ici la fin de l'année, 140 centraux seront raccordés. Fin 2010, Sunrise couvrira 80 % de la population avec une technologie haut débit et de réseau fixe propre. Swisscom fait obstruction à un dégroupage complet et rapide et continue, contrairement à ce qu'elle avait déclaré dans un communiqué de presse récent (25 janvier 2008), de ne pas faire d'offre pour l'accès rapide (Bitstream). Cette forme de dégroupage accélérerait l'ouverture à la concurrence.

Swisscom s'oppose ainsi à la mise en oeuvre de la loi fédérale sur les télécommunications, bien que le détenteur du monopole de facto y a été contraint par la commission de la concurrence, la commission fédérale de la communication ComCom ainsi que le parlement.

Le 12 mars 2008, Sunrise ouvrira à Berne un autre central dégroupé pour les parlementaires fédéraux, les administrations et les médias afin de rendre perceptibles ces investissements dans la technologie de pointe par la ville fédérale.

Besoin d'action politique

Du point de vue de Sunrise, il existe un besoin d'action politique. Pour que la compétitivité soit honnête, il faudrait que Swisscom rende transparentes les conditions auxquelles elle utilise son infrastructure de monopole. Sunrise plaide donc pour la création d'une société Kabel und Schacht AG, à savoir la création d'une seconde infrastructure de Swisscom.

IMPORTANT: Tableau dans la version PDF!

Contact:

Sunrise Media Service
Postfach
8050 Zürich
Tel. 0800 333 000
media@sunrise.net

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100000688/100555162> abgerufen werden.