

Cession de la participation majoritaire de la Confédération dans Swisscom

Document stratégique

de l'Union démocratique du centre

Mars 2006

Table des matières

1. Introduction	3
1.1. Aperçu général	3
1.2. Situation de départ	5
2. Cession de la part fédérale	6
2.1. Motif de la cession	6
2.2. Clarification de la stratégie de propriétaire	8
3. L'entreprise Swisscom	11
3.1. Importance financière pour la Confédération	11
3.2. Perspectives	12
3.2.1. Gros besoins d'investissement	12
3.2.2. Conséquences de la libéralisation	13
3.2.3. Concurrence dans tous les domaines	15
3.3. Stratégie de l'industrie suisse des télécommunications	16
4. Service universel	18
4.1. Généralités	18
4.2. Bases légales	18
4.3. Nouveaux médias	20
4.4. Infrastructure	21
4.5. Changement technologie	21
5. Nécessité d'agir dans le cas de Swisscom	22
5.1. Vente ou étatisation	22
5.2. Effets	22
5.2.1. Confédération	22
5.2.2. Actionnaires	24
5.2.3. Swisscom	24
5.2.4. Concurrents	26
5.2.5. Consommateurs	27
5.2.6. Travailleurs et syndicats	28
5.2.7. Conseil d'administration	29
5.2.8. Direction	29
6. Variantes de placement et mesures d'accompagnement	30
6.1. Placement secondaire et création d'actions populaires	30
6.2. Emprunt de capitaux tiers pour racheter des actions	31
6.3. Placement partiellement indirecte par le biais d'emprunts convertibles	31
6.4. Division de Swisscom en plusieurs sociétés	32
6.5. Vente à un ou plusieurs investisseurs stratégiques	32
6.6. Vente en bourse	33
7. Utilisation du produit de la vente	33
7.1 Aspects juridiques	33
7.2. Remboursement de dettes	33
7.3. AVS	33
7.4. Versement en liquide	34
7.5. Distribution partielle aux cantons	34
7.6. Projets d'infrastructure	35
8. Exigences et variantes préférées de l'UDC	36
9. Annexe	37
9.1. Développement des prix sur le marché suisse des télécommunications	37
9.1.1. Réseau fixe	37
9.1.2. Réseau mobile	40
9.1.3. Internet	43
9.2. Glossaire	46

1. Introduction

1.1. Aperçu général

Avec un chiffre d'affaires de 9,7 milliards de francs en 2005, Swisscom SA fait partie des 20 groupes européens de télécommunications les plus grands et les plus rentables. La Confédération possède 62,45% du capital-actions, qui ont une valeur boursière de quelque 16,5 milliards de francs. Le 24 novembre 2005, le Conseil fédéral a annoncé son intention de céder cette participation majoritaire. Ce sont les grandes acquisitions à l'étranger prévues ou tout au moins envisagées par Swisscom qui ont été à l'origine de ce projet. Le Conseil fédéral a en effet estimé que les risques financiers liés à ces acquisitions étaient trop importants, d'autant plus que, ces dernières années, Swisscom a déjà essuyé des pertes de l'ordre de 4 milliards de francs avec ses participations à l'étranger. Mais en sa qualité d'entrepreneur, la Confédération assume aussi les risques technologiques qui, dans un marché qui croît et se transforme rapidement, sont de plus en plus difficiles à évaluer. La Confédération ne veut et ne peut supporter plus longtemps ces risques.

Depuis l'entrée en bourse de Swisscom en 1998, qui a permis à la Confédération de réaliser un produit de 2,7 milliards de francs, sa participation dans Swisscom SA a valu à la Confédération, jusqu'en 2006, des recettes de 12 milliards de francs. En dépit de ces versements élevés, la situation financière de l'entreprise peut toujours être qualifiée d'excellente. Des investissements importants seront toutefois nécessaires dans un proche avenir pour exploiter de nouveaux domaines commerciaux. Dans un même temps, les bénéfices tirés des secteurs traditionnels que sont le réseau fixe et la téléphonie mobile vont continuer de diminuer suite au durcissement de la concurrence. Même les représentants de Swisscom s'attendent au mieux à une stagnation des bénéfices pour les années 2005 à 2008. Les bénéfices futurs seront aussi réduits par l'intégration, dans le service universel, de nouvelles prestations obligatoires comme le raccordement à large bande, car l'investissement nécessaire va coûter près de 1 milliard de francs. Plusieurs milliards supplémentaires devront même être investis pour de nouvelles offres telles que le concept triple play (offre combinée de téléphonie, d'Internet et de télévision). L'entreprise peut financer un tel volume d'investissement, mais celui-ci limite clairement la marge de manœuvre pour le versement de dividendes et le rachat d'actions.

Vu la divergence de stratégie entre le propriétaire (la Confédération) et la direction de l'entreprise, il est nécessaire de revoir la question de la participation majoritaire. S'en tenir à la structure actuelle serait très problématique. Si des raisons politiques empêchent une privatisation complète, il conviendrait d'examiner la possibilité d'un rachat des actions du public, soit un nouveau transfert de Swisscom dans une entreprise d'Etat. L'UDC préfère toutefois une cession complète de la participation majoritaire de la Confédération afin que Swisscom dispose à l'avenir de la liberté entrepreneuriale nécessaire pour s'imposer sur le marché des télécommunications qui croît et se transforme à un rythme soutenu. Cette cession permettrait d'éliminer les contraintes étatiques, les interventions politiques ainsi que les divers conflits d'intérêts auxquels la Confédération se trouve confrontée dans son rôle de législateur, de régulateur, de propriétaire et de client de Swisscom.

En cas d'étatisation, en revanche, la Confédération reste soumise aux risques financiers, technologiques et politiques ainsi qu'aux conflits d'intérêts. De plus, la divergence entre les intérêts de propriétaire de la Confédération et la direction de l'entreprise est source de dissonances permanentes. Une nouvelle nationalisation entraverait lourdement la libre concurrence et dissuaderait les concurrents créatifs et novateurs. Ceux-ci accepteraient en effet difficilement les avantages prévisibles accordés à l'entreprise d'Etat lors d'attributions de concessions, etc. Au lieu de profiter de baisses de prix comme cela a été largement le cas depuis la privatisation en 1998, les consommateurs devraient à nouveau s'attendre à verser des taxes durablement élevées pour financer les actions de redistribution.

L'UDC a examiné plusieurs possibilités de placer la participation majoritaire de la Confédération dans Swisscom SA, car la création d'actions populaires ou l'octroi de rabais semblent peu judicieux. En effet, ils réduisent simplement le produit de la vente revenant à la Confédé-

ration sans pour autant protéger efficacement l'entreprise contre des reprises. S'en tenir à une minorité de blocage n'atténuerait que de manière minimale les problèmes de stratégie du propriétaire et les grands risques financiers. Outre un placement secondaire par un consortium bancaire international, on pourrait aussi envisager des variantes de placement avec délais de blocage, par des emprunts convertibles avec échange obligatoire, etc. Dans le cadre des mesures d'accompagnement, les possibilités de protéger l'entreprise contre une reprise indésirable sont nombreuses. Outre une division de Swisscom en plusieurs sociétés, il serait aussi envisageable de vendre les actions à un ou plusieurs investisseurs stratégiques. Les deux variantes entraînent toutefois des risques très difficiles à évaluer, raison pour laquelle l'UDC les rejette, d'autant plus qu'il existe déjà une limitation statutaire du droit de vote à 5%. La vente de l'ensemble de la participation par le biais de la bourse ne semble pas réaliste vu l'importance de la transaction.

L'UDC a aussi examiné plusieurs propositions relatives à l'affectation du produit de la vente, le remboursement de la dette étant toutefois prioritaire. D'autres affectations comme l'augmentation du fonds AVS ou une distribution partielle du produit de la vente aux cantons à titre de compensation des pertes fiscales due à la deuxième réforme de l'imposition des entreprises ont été rejetées. Un versement en espèces de quelque 2000 francs par habitant ou le cofinancement du fonds d'infrastructure prévu n'entrent que partiellement en ligne de compte, car il s'agit, dans les deux cas, de compenser la perte de dividendes de la Confédération. Concernant la participation majoritaire de la Confédération à Swisscom, l'UDC est favorable à la stratégie suivante:

- 1. L'UDC préconise la vente de la participation majoritaire de la Confédération dans Swisscom. C'est ce qu'a aussi décidé, par 326 voix contre 2, l'assemblée des délégués réunie le 4 février 2006 à Stans. Une baisse de prix doit être accordée aux gros acheteurs qui sont prêts à accepter un délai de blocage. La vente doit se faire en une seule tranche, respectivement dans un bref laps de temps afin d'éviter qu'un trop grand nombre de titres non vendus ne paralyse l'évolution des cours et provoque ainsi des ventes qui, à leur tour, entraînent des reprises indésirables.**
- 2. Les contraintes étatiques et les interventions politiques empêchent Swisscom de se développer librement. Les divers conflits d'intérêts auxquels la Confédération doit faire face du fait de ses rôles concomitants de législateur, de régulateur, de propriétaire et de client de Swisscom, mais aussi les divergences d'opinions toujours plus fortes quant à l'ampleur des dividendes, aux besoins financiers pour des acquisitions ou des investissements dans de nouvelles technologies constituent des entraves pour l'entreprise, son conseil d'administration et la direction. L'entreprise doit donc devenir indépendante.**
- 3. Le service universel – dans les régions périphériques aussi – doit être réglé dans la loi sur les télécommunications et garanti par le biais de la concession. Cette concession est attribuée à Swisscom jusqu'en 2007. Il s'agira alors d'attribuer la nouvelle concession de service universel pour les années 2008 à 2012 (appel d'offres public, mise aux enchères, etc.). C'est à l'entreprise la plus performante et la plus efficace d'assurer le service universel en Suisse. L'octroi de la concession ne doit pas être liée à des conditions excessives qui favoriseraient unilatéralement Swisscom.**
- 4. Le produit de la vente des titres Swisscom se montera à environ 16,5 milliards de francs. Cet argent appartient au peuple; c'est un élément de la fortune du peuple. L'UDC souhaite que le produit de la vente serve au remboursement de la dette, comme l'exige la LFC. On pourrait aussi envisager, sous certaines réserves, un versement en espèces aux contribuables de Suisse ou une réutilisation pour d'autres projets d'infrastructure de la Confédération.**

1.2. Situation initiale

Avec, en 2005, un chiffre d'affaires de 9,7 milliards de francs et 16'088 emplois à plein temps, le groupe Swisscom est le leader incontesté du marché suisse des télécommunications. Il offre dans tout le pays une gamme complète de produits et de services de transmission de la voix et des données, aussi bien sur ses réseaux fixe et mobile que sur Internet.

Swisscom SA, dont le siège est à Ittigen (BE), est responsable de la direction stratégique et financière du groupe Swisscom qui se compose, pour l'essentiel, des filiales, indépendantes sur le plan de l'exploitation, Swisscom Fixnet SA, Swisscom Mobile SA, Swisscom Solutions SA et Swisscom IT Services SA. Swisscom est une société anonyme instituée par une loi spéciale selon le droit suisse pour une durée indéterminée. En ce qui concerne le chiffre d'affaires, Swisscom se classe en Europe parmi les 20 plus grandes entreprises de télécommunication ; en termes de rentabilité, elle occupe une position de pointe:

2005 oder letztbekannt in Mrd. €		Umsatz	Personal Anzahl	Rein- gewinn	Bilanz- summe	Eigen- mittel	EK-Rendite in %	
1	Deutsche Telecom	D	59'604	50'631	5'584	127'880	49'582	11.3
2	Vodafone	UK	49'747	60'000	9'359	214'039	165'358	5.7
3	France Telecom	F	49'038	203'008	5'709	109'350	28'438	20.1
4	Telefonica	E	37'882	207'000	4'446	73'174	12'733	34.9
5	Telecom Italiana	I	29'919	81'778	3'216	96'720	25'072	12.8
6	BT Group	UK	27'190	102'100	2'657	39'212	5'603	47.4
7	KPN	NL	11'811	29'286	1'437	22'702	5'104	28.2
8	O2	UK	9'600	14'914	720	20'623	14'959	4.8
9	Portugal Telecom	P	6'385	32'389	654	16'643	2'582	25.3
10	SWISSCOM	CH	6'279	16'088	1'305	8'596	3'847	33.7
	SWISSCOM (CHF)		9'732	16'088	2'022	13'409	6'001	33.7
11	TDC	DK	6'245	20'225	1'002	12'500	5'900	17.0
12	Cable & Wireless	UK	4'704	15'234	441	7'275	2'645	16.7
13	Telecom Austria	A	4'377	15'595	417	8'412	2'870	14.5
14	Telia Sonera	S	3'393	27'403	530	7'965	5'304	10.0
15	Telenor	N	2'302	21'750	232	4'109	1'746	13.3

Source: rapports de gestion 2004/05

Le 24 novembre 2005, le Conseil fédéral a annoncé qu'il préparait la cession complète de la participation de la Confédération dans Swisscom SA. L'entreprise dispose d'un capital-actions de 61,5 millions de francs divisé en 61'482'761 actions nominatives (valeur nominale 1 franc) dont la valeur sur le marché est actuellement de 26,4 milliards (cours de l'action au 26.3.2006: 429 francs). Selon le communiqué de presse du DFF du 20.12.2005, la Confédération détient 38,4 millions d'actions Swisscom, soit 62,45% du capital-actions, ce qui correspond à une valeur marchande de 16,5 milliards de francs. L'entreprise Swisscom elle-même détient, après le programme de rachat 2005, 4,76 millions d'actions, soit 7,75% du capital-actions. Ainsi, la part du public s'élève à 18,3 millions d'actions ou 29,8% du capital, d'une valeur marchande de 7,9 milliards de francs.

En 2005, la Confédération a réduit sa participation de 66,1% à 62,45%, soit de 3,7% ou de 3,1 millions d'actions vendues à un cours moyen de 430 francs 40. Cette vente lui a rapporté 1,35 milliard de francs. Selon la loi sur l'entreprise de télécommunications (LET), qui règle les relations entre la Confédération et Swisscom, la Confédération suisse doit détenir dans l'entreprise la majorité du capital et des voix. Elle pourrait donc, sans l'approbation du Parlement, réduire encore son portefeuille de 7,65 millions d'actions, soit 12,45% du capital-actions (valeur marchande environ 3,3 milliards de francs) pour ramener sa part dans Swisscom à 50% des actions plus une. Pour que la Confédération puisse réduire sa participation à moins de 50%, il faut en revanche adapter la LET. Une modification de la Constitution n'est pas nécessaire, ainsi qu'il ressort d'une expertise de l'Office fédéral de la justice.

Le 25 janvier 2006, le Conseil fédéral a ouvert la consultation accélérée sur „La cession de la participation de la Confédération dans Swisscom SA“. Celle-ci a duré jusqu'au 6 mars 2006. Le Message du Conseil fédéral à l'intention des Chambres fédérales est attendu le 5 avril 2006. La commission des transports et des télécommunications (CTT) du Conseil national s'est déjà fait expliquer l'avant-projet par le ministre des finances Hans-Rudolf Merz et a mené une première discussion. Elle entend débattre du projet les 10 et 11 avril 2006. La Commission des finances du Conseil national discutera d'un co-rapport le 10 avril. Le Conseil national doit traiter le projet au cours d'une session spéciale qui aura lieu du 8 au 12 mai. Le Conseil des Etats le fera probablement au cours de la session ordinaire de juin. En cas de référendum, cette procédure permettra d'organiser une votation populaire au plus tôt le 11 mars 2007. Si la votation n'a pas lieu d'ici à juin 2007, elle devra être reportée au 24.2.2008, car en règle générale aucune votation fédérale n'est organisée directement avant et après les élections au Parlement.

Swisscom fait partie des 20 plus grandes entreprises de télécommunications d'Europe. En termes de rentabilité, elle figure même dans le groupe de tête.

La Confédération détient un peu plus de 62% du capital-actions de Swisscom. La valeur boursière de cette participation est légèrement supérieure à 16 milliards de francs. La Confédération pourrait vendre des actions pour une valeur marchande de 3,3 milliards sans en référer au Parlement. Pour céder sa part majoritaire, une modification de la LET est nécessaire.

2. Cession de la part de la Confédération

2.1. Motif de la cession

Ce sont les grandes acquisitions à l'étranger prévues ou tout au moins envisagées par Swisscom qui ont déclenché les intentions de vente du Conseil fédéral. Après l'acquisition, pour une somme de 293 millions de francs, d'une participation de 75% dans la société Antenna Hungaria en juillet 2005, la reprise de trois opérateurs étrangers - l'irlandais Eircom, le danois TDC (Sunrise) et le hollandais KPN - a été envisagée en automne 2005. Il faut relever qu'à l'époque Swisscom n'a admis officiellement avoir étudié activement l'acquisition que de Eircom et de TDC. Le Conseil fédéral, qui défend les intérêts d'actionnaire de la Confédération, a estimé que les risques financiers présentés par ces projets étaient trop élevés, d'autant plus qu'avec de précédentes acquisitions à l'étranger la direction et le conseil d'administration de Swisscom ont généré des pertes de quelque 4 milliards de francs. C'est ce qui ressort des rapports annuels des années 1999 à 2004 même si, faute de transparence suffisante, quelques transactions ne peuvent être saisies dans leur intégralité dans les rapports annuels. La plus grande partie des pertes est liée à la cession de l'opérateur allemand Debitel:

Société	Prix d'achat Invest. Subséquentes	Amortissements Pertes
Tesino (D)	21	inconnu
UTA Telekom (A)	400	env. 350 millions
Estel (F)	5	inconnu
Swisscom Italy	30	inconnu
Swisscom N. America	n.b.	à 2 positions
Infonet	45	inconnu
Di Gi Swisscom (MAL)	393	inconnu
Sterling Cellular (IND)	252	à 3 positions
Jesztel (H)	25	à 3 positions
Digitel (VEN)	12	à 2 positions
Cesky (CZ)	825	env. 70 millions

Debitel (D)	4300	3500
Total	6308	4000 (estimation)

Source: F&W du 5 mai 2004 et rapports annuels 1999-2004 / Faute de transparence suffisante, nombre de transactions ne peuvent être saisies dans leur intégralité dans les rapports annuels.

Quant à l'engagement de quelque 100 millions de francs de Swisscom dans Swiss, le 2 novembre 2001, il frôlait l'abus de biens sociaux, car ni le mandat de prestations de la Confédération, ni les statuts de la société ne permettent une telle prise de participation.

Par rapport au capital propre (6,7 milliards de francs après l'ouverture au public le 31.12.1999), la perte de 4 milliards de francs due à l'échec d'engagements à l'étranger était massive. Si elle n'a pas directement plongé Swisscom dans des problèmes de solvabilité, c'est grâce aux revenus considérables et uniques tirés de la vente des parts à Cablecom (1,3 milliard) et à Swisscom Mobile SA (3,8 milliards) ainsi que de transactions immobilières (568 millions de francs, bénéfice sur un volume de vente de 2,3 milliards). Ceux-ci ont également permis, ces dernières années, le versement de dividendes relativement élevés et de financer le rachat d'actions. Mais il n'est guère probable que des rentrées de cet ordre se répètent dans un proche avenir.

Pour la Confédération, les risques liés aux engagements à l'étranger vont au-delà de l'engagement purement financier au capital-actions de Swisscom. Ces engagements soulèvent aussi des questions politiques: quelle attitude la Confédération doit-elle par exemple adopter en cas de conflits de travail, de recapitalisations d'entreprises rachetées par Swisscom et de leurs caisses de pension ou en cas de différends juridiques concernant des violations de concessions, le service universel, la régulation, etc. La Confédération ne veut pas assumer de tels risques politiques, raison pour laquelle ses exigences en tant qu'actionnaire principal ne sont pas compatibles avec les objectifs de l'entreprise.

Depuis l'ouverture au public en 1998, la politique commerciale de Swisscom concernant l'expansion à l'étranger s'est progressivement modifiée. A l'époque, les affaires internationales devaient être développées dans trois directions: premièrement par l'extension du marché indigène aux régions avoisinantes et le développement de points de télécommunications dans les villes importantes („Hot Spots“), deuxièmement par des joint-ventures et des alliances internationales (1993: Unisource etc.) et enfin par des participations internationales dans des marchés en rapide expansion. Après le retrait de divers engagements à l'étranger, il n'est plus resté grand chose de ces intentions annoncées à l'époque aussi aux actionnaires privés dans la foulée du placement d'actions. Une expansion non systématique et incontrôlée, qui rappelle la „stratégie de chasseur“ de Swissair, est problématique. Même Jens Alder, directeur général de Swisscom qui a quitté ses fonctions en janvier 2006, le constatait encore en mai 2002: „Il est sans doute important d'être grand! Mais nous avons quand même dit non, parce que le risque nous a paru trop important. Nous ne voulons pas totalement engager l'avenir de nos activités suisses dans une stratégie internationale. Nous dépenserions tout notre l'argent et nous épuiserions toute notre capacité d'endettement en misant sur une stratégie d'expansion internationale qui, si elle échouait, détruirait aussi notre pilier national.“

L'année suivante, les dirigeants de Swisscom déclaraient devant des parlementaires suisses qu'il n'y avait aucune nécessité stratégique de procéder à de grandes acquisitions à l'étranger. Et pourtant, de telles alliances avec des partenaires étrangers pourraient être, à divers titres, judicieuses à l'avenir. C'est pourquoi le Conseil fédéral est parvenu à la conclusion que la participation majoritaire de la Confédération restreignait trop fortement la marge de manœuvre stratégique de Swisscom.

Les risques financiers et politiques à l'étranger ne sont pas les seuls à plaider en faveur d'un désengagement de la Confédération du secteur des télécommunications.

En sa qualité d'actionnaire principal et d'entrepreneur, la Confédération supporte aussi des risques technologiques. A cet égard, il y a conflit d'intérêts entre d'une part la maximisation à court terme des dividendes avec, pour la caisse fédérale, des recettes élevées et, d'autre part, les investissements à long terme dans les technologies d'avenir avec le risque de ne pouvoir les amortir assez rapidement ou de miser sur les mauvaises technologies.

A l'étranger, Swisscom est exposée à des risques de régulation. Ceux-ci peuvent être un peu moins sévères en Suisse, mais il y a des conflits d'intérêts entre les rôles de la Confédération qui est à la fois propriétaire de Swisscom et régulateur du marché des télécommunications, ce qui soulève des problèmes de concurrence à l'égard des opérateurs indépendants.

2.2. Clarification de la stratégie de propriétaire

Finalement, toutes ces questions ont trait à la stratégie de l'actionnaire majoritaire. Conformément à l'article 6 de la LET, celle-ci est présentée tous les quatre ans dans les „Objectifs stratégiques assignés à Swisscom SA par le Conseil fédéral“. En arrêtant à long terme des objectifs cohérents et en les publiant, la Confédération assure la transparence nécessaire pour les autres investisseurs. Les objectifs stratégiques assignés par le Conseil fédéral pour la période allant de 2002 à la fin 2005 autorisent certes la prise de participations à l'étranger: „Le Conseil fédéral attend de Swisscom qu'elle observe systématiquement les évolutions des marchés sur le plan international, identifie et évalue les différentes opportunités et ne prenne de nouvelles participations au niveau de la société de holding ou des entreprises du groupe que si elles contribuent à accroître durablement la valeur de l'entreprise, peuvent être gérées efficacement et tiennent suffisamment compte des risques.“

Le Conseil fédéral soumet cependant de tels engagements à des conditions claires, qui limitent les risques, conditions qui, dans le cas d'Eircom par exemple, n'étaient guère remplies. En effet, Swisscom aurait dû reprendre non seulement la majorité des actions, mais aussi les dettes d'Eircom s'élevant à 3,6 milliards d'euros (= 5,7 milliards de francs), si bien que la transaction aurait coûté quelque 7 à 8 milliards de francs. Avec un taux de capital propre de 6,4% (au 30.9.2005) seulement, soit 249 millions d'euros (= 386 millions de francs), Eircom n'était financièrement pas très solide. Même après la reprise de l'opérateur de téléphonie mobile Meteor, en été 2005, la part de la téléphonie fixe dans les activités d'Eircom s'établit encore à 90%. Comme Swisscom, Eircom doit donc compter avant tout sur le marché national qui est soumis à une pression croissante de la part d'opérateurs étrangers de téléphonie mobile qui escomptent d'importants effets scalaires grâce à cette expansion. Cette acquisition était problématique non seulement en raison des risques financiers qu'elle impliquait, mais aussi à cause du manque d'expérience de la direction de Swisscom dans la gestion de sociétés internationales.

Le Conseil fédéral a donc eu parfaitement raison lorsque, le 23 novembre 2005, dans la perspective de lourdes acquisitions à l'étranger qui ne répondent guère aux objectifs stratégiques 2002-2005, il a tout d'abord voulu clarifier la stratégie d'actionnaire majoritaire de la Confédération. Il a donc décidé de créer les conditions juridiques nécessaires pour la cession complète de la participation de la Confédération dans Swisscom SA. En outre, il a précisé la manière dont les objectifs stratégiques en vigueur concernant les engagements à l'étranger devaient être interprétés. Le 21 décembre, le Conseil fédéral a adopté les éléments essentiels du projet soumis à la consultation, mais aussi les nouveaux objectifs stratégiques assignés à Swisscom de 2006 à 2009. Selon ces objectifs 2006-2009, Swisscom ne peut prendre aucune participation à l'étranger dans des entreprises de télécommunications ayant un mandat de service universel (réseau fixe et / ou réseau mobile). S'agissant de l'orientation générale de l'entreprise, les objectifs stratégiques 2006-2009 posent les exigences suivantes:

Fixnet: concevoir une offre de services répondant aux attentes des clients, maintenir la position de leader sur le marché national tout en jouant un rôle prépondérant en matière de commercialisation des services et connexions à large bande.

Mobile: concevoir une offre de services répondant aux attentes des clients, maintenir la position de leader sur le marché national tout en jouant un rôle prépondérant en matière de commercialisation des services et connexions à large bande.

Solutions: concevoir une offre adaptée aux besoins nationaux et internationaux de la clientèle suisse et occuper une place prépondérante sur le marché suisse.

IT-Services: concevoir une offre adaptée aux besoins de la clientèle et occuper une place prépondérante sur le marché des services informatiques spéciaux.

Service universel: garantir le service universel sur l'ensemble du territoire jusqu'en 2007 et demander l'octroi d'une nouvelle concession afin de pouvoir poursuivre cette tâche.

Interconnexion: appliquer la réglementation relative à l'interconnexion dans l'intérêt d'une concurrence équitable et en vue de garantir la communication de bout en bout pour les prestations relevant du service universel.

Une partie des objectifs assignés par le Conseil fédéral concerne l'utilisation des bénéfices de l'entreprise et des réserves libres. Le Conseil fédéral demande la poursuite d'une politique de distribution des bénéfices qui, après les investissements destinés à augmenter la valeur de l'entreprise et le remboursement d'éventuelles dettes, restitue selon la pratique usuelle aux actionnaires le solde des fonds disponibles d'un exercice par le biais de rachats d'actions et de versements de dividendes. A la fin de 2005, les réserves distribuables de Swisscom SA s'élevaient, selon le Conseil fédéral (21 décembre 2005), à près de 3 milliards de francs, et selon le rapport annuel 2005 à 3,586 milliards. Elles doivent au cours des quatre prochaines années être réduites de 2 milliards pour s'établir à 1 milliard de francs. Swisscom a déjà annoncé pour 2006 le versement de 907 millions de francs de dividendes (16 francs par action) et des rachats d'actions à hauteur de 2,25 milliards.

Pour atteindre les objectifs stratégiques 2006-2009, le Conseil fédéral a décidé de réduire les réserves distribuables à un milliard de francs au plus. D'autres tranches de 0,5 milliard chacune sont prévues pour les années 2007 et 2008. A la fin 2005, la diminution des liquidités atteignait au total 3,1 milliards de francs (année précédente 2,2 milliards), dépassant ainsi les disponibilités et les placements financiers à court terme qui s'établissaient à 2,7 milliards de francs. A la même date, les avoirs à court terme étaient encore supérieurs de 2,5 milliards aux engagements à court terme. Ces ressources financières nettes vont maintenant être entièrement dissipées et, théoriquement, on aboutira même à un endettement net de 0,5 milliard. Toutefois, la situation va s'inverser en 2006, car les entrées nettes d'argent provenant d'activités opérationnelles sont estimées à plus de 3 milliards de francs alors que, la diminution des liquidités due à des investissements devrait atteindre seulement 1 à 2 milliards selon l'ampleur des investissements en biens et des prises de participation.

Même après le retrait de fonds, l'endettement net de Swisscom ne dépassera pas la limite supérieure fixée par le Conseil fédéral, soit un montant équivalent à une fois et demie l'EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements). Compte tenu de l'EBITDA qui s'élevait à 4,2 milliards de francs à la fin 2005 et de la diminution des liquidités découlant de réduction des réserves, le nouvel endettement (pour acquisitions) reste limité à environ 5 à 6 milliards de francs.

Ces mesures, même si elles sont à court terme, limitent la marge de manœuvre de Swisscom. On peut en particulier se demander s'il est judicieux de retenir des fonds aussi importants dans la caisse de l'Etat ou s'il ne serait pas mieux d'utiliser ces fonds pour développer l'infrastructure des télécommunications en Suisse. Les revenus provenant des dividendes figurent dans le compte financier de la Confédération alors que les réductions de la valeur

nominale et les rachats d'action le sont dans le compte des résultats. Les recettes liées aux dividendes vont à l'encontre de la limitation des dépenses de l'Etat, car plus elles sont élevées, plus les dépenses peuvent augmenter. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle, lors des derniers débats budgétaires au Parlement, la gauche est toujours intervenue afin que les dividendes versés par Swisscom à la Confédération soient plus élevés.

Source: 2005 rapports de gestion	Swiss- com	Deutsche Telekom	France Telecom	British Telecom	Voda- fone	Tele- fonica	Telecom Italiana	Telia Sonera	Tele Austria	ATT	Veri- zone
en millions	CHF	€	€	£	£	€	€	SKr	€	USD	USD
Chiffre d'affaires 2005	9732	59604	49038	18623	34073	37882	29919	87661	4377.3	43862	75112
Investissements 2005	1087	9269	6045	3011	4890	5359	5173	11583	627.6	5576	15324
2004	1136	6410	5384	2673	4508	3767	5002	10356	548.2	5099	13259
2003	1165	6362	5134	2445	5289	3727	4894	8960	599.7	5219	11874
Investissements des 3 dernières années	2301	12772	10518	5118	9797	12852.8	15069	30899	1775.5	10318	25133
en pour-cent du chiffre d'affaires	23.6	21.4	21.4	27.5	28.8	33.9	50.4	35.2	40.6	23.5	33.5

Swisscom fait-elle suffisamment d'investissements en immobilisations corporelles pour parvenir à rivaliser, sur le plan technologique, avec les meilleures entreprises du monde? Une simple comparaison avec la concurrence ne permet pas de répondre clairement à la question. Les différentes méthodes de présentation des comptes rendent difficile toute comparaison avec l'étranger. De plus, bien des sociétés à l'étranger ont massivement investi dans de nouvelles technologies il y a plusieurs années déjà, si bien que leurs dépenses sont plus faibles alors que d'autres présentent un besoin de rattrapage. Si l'on compare les investissements en immobilisations corporelles des quatre dernières années avec le chiffre d'affaires de 2005, on doit tout de même en conclure qu'en matière d'investissements en immobilisations corporelles, Swisscom ne fait pas partie des leaders.

Le Conseil fédéral exige que les réserves distribuables soient réduites à 1 milliard de francs.

Il limite l'endettement net à un montant équivalent à une fois et demie le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements, soit, à l'heure actuelle, à environ 5 à 6 milliards de francs.

Ces restrictions apportées à la marge de manœuvre de Swisscom doivent minimiser les risques.

3. L'entreprise Swisscom

3.1 Importance financière pour la Confédération

L'entrée en bourse de Swisscom, en octobre 1998 a permis à la Confédération d'encaisser un montant net de 2,7 milliards de francs provenant de la vente de 17,8 millions d'actions à 340 francs par action, après déduction de sa prestation préalable qui se montait à 3,2 milliards. Depuis lors et jusqu'à la fin de 2005, la participation dans Swisscom a valu à la Confédération des recettes s'élevant à 12,1 milliards de francs dont 4,5 milliards de francs de dividendes et le reste sous forme de remboursements à la valeur nominale (1 milliard) ainsi que de ventes et rachats d'actions (6,6 milliards). Depuis l'entrée en bourse, en moyenne 67% du bénéfice net, y compris les revenus extraordinaires, ont été distribués.

Ces revenus peuvent être comparés à la valeur boursière (16,4 milliards de francs) des 65,5% de participation de la Confédération le jour de l'ouverture au public. Depuis leur émission le 5 octobre 1998, les actions restées en possession de la Confédération ont enregistré un gain sur les cours de **2,3 milliards de francs**. De plus, Swisscom a, de 1999 à 2005, payé des impôts pour un montant de **2,9 milliards de francs**. Il faut relever que la part versée en Suisse et les impôts payés par les bénéficiaires de dividendes sont difficiles à chiffrer. **Avant l'ouverture au public, Swisscom ne payait qu'un million de francs d'impôts par année.**

En millions de CHF	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006S	Total
Bénéfice net	1555	2'391	3'156	4'964	824	1'569	1'594	2022		18075
Versé à la Confédération										
Dividendes		530	722	529	456	498	539	569	614	4457.4
Valeur nominale				385	332	332				1049
Rachats d'actions					3703			1350	1524	6577
Total		530	722	914	4491	830	539	1919	2138.4	12083.4
Versement en % du bénéfice de l'ex. précédent		34.1	30.2	29.0	90.5	100.7	34.4	120.4	105.8	66.9
Impôts		319	535	640	-15	467	392	535		2873

Sources: Rapport destiné à la consultation, prospectus d'émission 1998 et rapport annuel 2005

En dépit des dividendes élevés qui ont été versés, la situation financière de Swisscom peut, aujourd'hui encore, être qualifiée d'excellente. Alors que ses fonds propres s'élevaient, à la fin 2005, à 6,6 milliards de francs (y compris parts minoritaires), les fonds tiers atteignaient 6,8 milliards et auraient donc pu être remboursés en bonne partie avec les seuls actifs circulants de l'ordre de 5,2 milliards de francs. La société est donc capable de résister, même lorsque la branche des télécommunications traverse une mauvaise passe, ou de rembourser d'autres fonds propres aux actionnaires. Si, contrairement à de nombreuses entreprises de télécommunications étrangères, Swisscom n'a pas eu de problèmes financiers ces dernières années, c'est notamment grâce aux retards provoqués par l'ouverture au public en 1998 qui l'ont empêché d'acheter des licences UMTS trop onéreuses. Bien des entreprises européennes de télécommunications se sont retrouvées avec des montagnes de dettes après avoir acheté de telles licences à des prix record.

Source: 2005 rapports de gestion	Swiss-com	Deutsche Telekom	France Telecom	British Telecom	Voda-fone	Tele-fonica	Tele-Italiana	Telia Sonera	Tele Austria	ATT	Veri-zone
en millions	CHF	€	€	£	£	€	€(Sept.)	Skr	€	USD	USD
Somme au bilan (SB)	13409	127880	109350	26950	147106	73174	96720	203775	8411.9	145642	168130
Fonds propres	6001	49582	28438	3851	113800	12733	25072	135694	2869.5	54690	39680
Bénéfice net	2022	5584	5709	1820	6410	4446	3216	13693	417.1	4786	7397
Fonds propres en % de la SB	44.8	38.8	26.0	14.3	77.4	17.4	25.9	66.6	34.1	37.6	23.6

Si l'on compare les résultats d'entreprise des importantes sociétés de télécommunications, on est surpris par le chiffre d'affaires relativement élevé de Swisscom compte tenu du capital investi. Cela signifie que les immobilisations corporelles ont été amorties rapidement avant même l'ouverture au public. Les coûts, qui incluent aussi les amortissements, expliquent en

partie les taxes record exigées par le passé. De plus, quelques concurrents ont, suite à des reprises, payé des montants relativement élevés pour des licences UMTS et des goodwill qui ont été activés. Si l'on compare aujourd'hui les taux d'amortissement de Swisscom avec ceux de la concurrence internationale, on constate qu'ils ne diffèrent guère, même si la durée de la période d'amortissement publiée varie beaucoup.

Source: 2005 rapports de gestion en millions	Swiss- com CHF	Deutsche Telekom €	France Telecom €	British Telecom £	Voda- fone £	Tele- fonica €	Telecom Italiana €	Telia Sonera SKr	Tele Austria €	ATT USD	Veri- zone USD
Chiffre d'aff. en % de la SB	72.6	46.6	44.8	69.1	33.4	51.8	30.9	43.0	52.0	30.1	44.7
Bénéfice net	2022	5584	5709	1820	6410	4446	3216	13693	417.1	4786	7397
Amortissements	1394	12497	7613	2856	5517	6718	5118	13188	1137.2	7643	14047
Cash flow opérat.	3416	18081	13322	4676	11927	11164	8334	26881	1554.3	12429	21444
CF en % des invest. 3 ans	148.5	141.6	126.7	91.4	121.7	86.9	55.3	87.0	87.5	120.5	85.3
Cash flow en % du CA	35.1	30.3	27.2	25.1	35.0	29.5	27.9	30.7	35.5	28.3	28.5

En dépit des dividendes élevés qui ont été versés, des rachats d'actions qui ont été opérés (12 milliards de francs) dans le passé et des pertes massives sur participations (4 milliards de francs), la situation financière de Swisscom est toujours jugée excellente.

3.2. Perspectives

3.2.1. Gros besoins d'investissements

Les futurs dividendes dépendent pour l'essentiel des revenus qui seront réalisés et des liquidités à disposition. Les revenus futurs seront à leur tour influencés principalement par les gros investissements dans la technologie et les éventuels achats d'entreprises, car ceux-ci doivent être amortis et un intérêt doit être servi sur les dettes qui en découlent. La rentabilité aujourd'hui toujours élevée de Swisscom est due à la position encore forte que l'entreprise occupe sur le marché du fait de son histoire. Mais la pression de la concurrence augmente sans cesse, obligeant Swisscom à baisser ses prix. Aujourd'hui, les secteurs d'activité de Swisscom se présentent de la manière suivante:

En millions de CHF	Chiffre d'aff. Net				EBITDA			
	2003	2004	2005	2005 en %	2003	2004	2005	2005 en %
Réseau fixe dont	5781	5715	5308	54.5	2'128	2170	2091	50.1
taxes de base		1876	1992	20.5				
trafic national		1010	872	9.0				
trafic international		230	210	2.2				
grosses affaires, etc		2599	2234	23.0				
Mobil dont	4140	4356	4168	42.8	1'984	1976	1850	44.4
taxes de base		691	677	7.0				
trafic vocal		2286	2203	22.6				
autres		1379	1288	13.2				
Enterprise Solutions	1210	1437	1268	13.0	81	133	74	1.8
Autres		979	1059	10.9	156	157	142	3.4
Corporate		608	690	7.1	155	-53	17	0.4
Facurations		-3038	-2761	-28.4	-	5	-3	-0.1
Total	10026	10057	9732	100.0	4504	4388	4171	100.0
Bénéfice net						1948	2346	56.2
Part Swisscom						1596	2022	48.5

EBITDA= bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements

Il est très difficile d'établir aux niveaux international et même national, des comparaisons entre les tarifs, car les prix changent très rapidement et de manière différenciée. Souvent les systèmes de communication changent d'un média ou d'un opérateur à l'autre et, surtout dans les nouveaux médias, la durée, la fréquence de l'utilisation, le moment où la liaison est établie (tarifs de jour, de nuit, du week-end), les frais fixes et la distance (liaison internationale) ne sont pas les seuls éléments entrant en ligne de compte. La capacité à disposition

pour le transport des données joue également un rôle. Et il n'est pas rare que des forfaits permettent de réduire sensiblement les tarifs.

On constate toutefois que les prix des télécommunications ont considérablement baissé ces dernières années, tout d'abord dans le segment du réseau fixe et maintenant de plus en plus aussi dans les secteurs de la téléphonie mobile et d'Internet. Même si, en Europe (Grande-Bretagne, Allemagne), quelques opérateurs de téléphonie mobile qui proposent leurs services à prix discount vont finalement échouer, ils exercent une pression certaine sur le marché.

Lorsque les coûteux investissements opérés dans les réseaux fixes ou dans d'autres technologies ne dégagent plus les revenus espérés au départ, des corrections de valeur s'imposent. Il n'est pas exclu que, pour quelques investissements, les durées d'amortissement actuellement appliquées soient trop longues. Les opérateurs américains de réseau fixe et, à la fin février, le numéro un mondial de la téléphonie mobile, Vodafone, ont montré à quel point ces corrections, rendues nécessaires par le développement technologique, peuvent être massives. Le géant mondial a annoncé qu'il allait procéder à une dépréciation d'actifs pouvant atteindre 41 milliards d'euros qui touchera principalement ses filiales allemande et italienne. De plus, il a revu à la baisse son chiffre d'affaires et sa marge d'exploitation (-1%) pour l'exercice 2006/2007 (mars) en raison du durcissement de la concurrence et de la pression sur les prix exercée par les autorités.

3.2.2. Conséquences de la libéralisation

Suite à la libéralisation du marché suisse des télécommunications, le 1.1.1999, les prix ont chuté chez nous comme à l'étranger, mais pas encore partout dans la même ampleur. La perte de clientèle, la baisse des tarifs et les technologies plus avantageuses ne sont pas les seuls éléments à exercer une pression sur les marges de Swisscom. Si les consommateurs choisissaient la meilleure option tarifaire pour eux tout en restant chez le même opérateur, celui-ci verrait ses revenus se réduire, comme le montre la dernière analyse de comparis.ch publiée en janvier 2006. Dans le seul domaine de la **téléphonie mobile**, les consommateurs, selon comparis.ch, paient à l'heure actuelle 1,7 milliard de trop par année. Swisscom pourrait perdre 670 millions de francs si ses clients profitaient pleinement des tarifs avantageux qui leur sont proposés.

Potentiel d'économie dans la téléphonie mobile				
En millions de CHF	En passant au produit concurrentiel le meilleur marché		En passant au niveau interne au produit le meilleur marché	
	Janvier 2006	Juin 2004	Janvier 2006	Juin 2004
Swisscom	1170	1000	670	300
Sunrise	300	90	170	70
Orange	215	175	125	100
Total	1685	1265	965	470

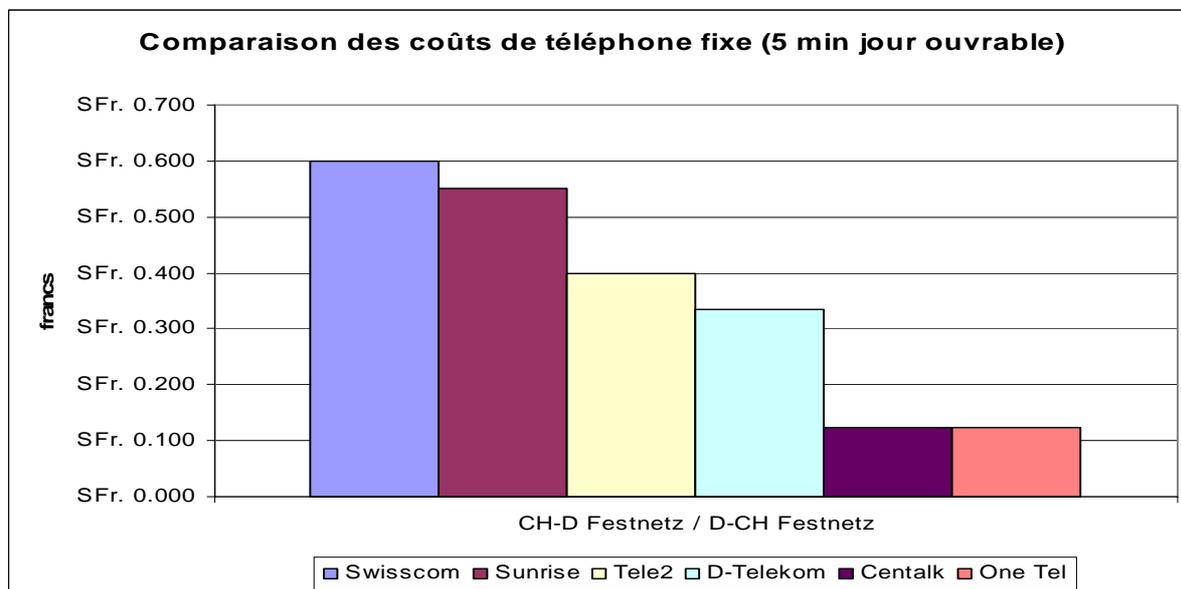
Dans le domaine de la téléphonie mobile, ce sont surtout les tarifs pour appels internationaux (roaming international) qui vont baisser, car les autorités de l'UE les considèrent comme trop élevés et vont prendre des mesures pour y remédier. Selon le tableau 1Q-2005 de Tarifica (société qui contrôle les tarifs téléphoniques internationaux pour les consommateurs), Swisscom se classe, pour les prix de la téléphonie mobile, au 77^e rang sur 79 compagnies de téléphone prises en compte. Ces tarifs élevés ne sauraient être maintenus très longtemps, raison pour laquelle Swisscom va également essayer des pertes de revenus dans ce secteur.

Mais les différences de tarifs sont également très importants dans le domaine de la **téléphonie fixe**, comme le montre l'indice global de février publié par comparis.ch (Swisscom = 100%).

Indice global Comparis février 2006			
Cablecom Digital Phone	67%	MyTel Swiss Select	91%
Meinecom	83%	Sunrise Select	95%
Procon Telecom	84%	Telebroke Business	99%
EconoPhone	84%	Swisscom	100%
Globalzone	85%	Econophone Moonlight	101%
Netstream Voice	85%	Tele2 Moonlight	103%
Tele2	87%	Télésonique	105%
RedTelecom 10844	87%	PhoneWorld Business	110%
RedTelecom 10851	89%	MyTel International Select	119%

Selon le rapport élaboré par l'OFCOM (Office fédéral de la communication) en juillet 2005 et intitulé „Le marché suisse des télécommunications en comparaison internationale“, la Suisse depuis l'instauration en 2002 d'un tarif national unique, se situe dans le tiers des pays affichant les prix les moins élevés sur le segment du marché des communications nationales. Le coût pour un usager suisse d'une communication nationale de trois à dix minutes était, en 2004, clairement inférieur à la moyenne européenne pondérée. En ce qui concerne le prix des communications internationales, la Suisse occupe même la position la meilleure.

Il convient toutefois de préciser que, comparés aux prix en vigueur en Allemagne, les prix des entreprises suisses sont beaucoup plus élevés pour les appels tant nationaux qu'internationaux. Le tableau suivant montre la différence des coûts dans le domaine des appels internationaux:



Opérateur	CH-D Fixe	CH-D Mobile	Opérateur	D-CH Fixe	D-CH Mobile
Swisscom	SFr. 0.600	SFr. 0.520	D-Telekom	SFr. 0.336	SFr. 0.476
Sunrise	SFr. 0.550	SFr. 0.540	Centalk	SFr. 0.124	SFr. 0.272
Tele2	SFr. 0.400	SFr. 0.506	One Tel	SFr. 0.124	SFr. 0.336

Sources: Sites Internet des entreprises concernées

Si l'on considère ce tableau, on constate qu'une **communication de l'Allemagne vers la Suisse coûte nettement moins chère que dans le sens inverse**. La comparaison entre les trois entreprises suisses Swisscom, Sunrise et Tele2 met également en évidence de

grandes différences, Swisscom, qui détenait autrefois le monopole, restant la plus chère. Il ressort d'autres comparaisons (voir annexe) établies pour le marché suisse avec d'autres entreprises de télécommunication que la position de Swisscom dans le segment de prix supérieur ne constitue pas l'exception.

La concurrence qui s'est instaurée grâce à la libéralisation a entraîné une baisse des tarifs dans les domaines de la téléphonie tant fixe que mobile. Cette tendance à la baisse va se renforcer ces prochaines années.

Suite aux mesures prises par la Commission de la concurrence de l'UE dans le domaine international, les fortes différences de tarifs entre les divers opérateurs vont continuer à se combler.

Il en résultera, pour les entreprises, de nouvelles pertes de revenus.

3.2.3. Concurrence dans tous les domaines

Dans le domaine d'Internet aussi, la concurrence se durcit au niveau des prix et des prestations afin d'attirer de nouveaux clients. A peine les opérateurs de téléphonie mobile ont-ils annoncé, à la fin février 2006, la mise en service d'un nouveau réseau à très haut débit, l'HSDPA, que Cablecom riposte en multipliant par cinq les vitesses de transmission sur Internet. L'abonnement hispeed 600, utilisé par la plupart des clients de Cablecom, sera transformé automatiquement et sans supplément de prix en hispeed 3000. Grâce à cette adaptation, Cablecom a, selon ses propres indications, repris sa place de leader au niveau des prix devant la filiale de Swisscom, Bluewin. Ainsi hispeed 3000/300 coûte 45 francs par mois alors que l'offre de Bluewin avec une vitesse de téléchargement (download) et un débit de transfert vers Internet (upload) de 2000/100 revient à 49 francs. L'offre hispeed 6000/600 (95 francs par mois) est également légèrement plus avantageuse que l'abonnement de Bluewin avec des vitesses de 5000/300 (99 francs).

La perte de clientèle, le recul des prix et les avancées technologiques qui exigent de forts investissements sont des phénomènes qui ne sont pas uniquement sensibles en Suisse. Il s'agit de tendances qui se manifestent depuis longtemps déjà à l'étranger. Le marché des télécommunications risque donc de se développer avec un certain décalage en Suisse tout comme aux Etats-Unis et, en partie aussi en Europe. Les entreprises traditionnelles de téléphonie fixe, qui sont en Europe les anciennes régies d'Etat autrefois au bénéfice d'un monopole, sont confrontées à la concurrence toujours plus vive de nouveaux exploitants privés de réseaux et des opérateurs de téléphonie mobile. Le VoIP (Voice over Internet Protocol) permet aux sociétés implantées dans le segment du réseau fixe de proposer des offres „Triple play“ qui englobent la transmissions de sons, d'images vidéo et de données.

De telles offres exigent cependant de grandes capacités dans le domaine des larges bandes comme en ont notamment les exploitants de réseaux câblés (aux Etats-Unis, Comcast Communication, Cablevision, Time Warner, Liberty = société mère de Cablecom en Suisse). Du fait que Cablecom dispose de telles capacités, Swisscom se voit obligée de réagir. Pour permettre la transmission de grandes quantités de données comme des fichiers de musique ou des programmes télévisés, Swisscom doit encore procéder à des investissements considérables. Le retard du lancement de la télévision par le réseau téléphonique provient certainement aussi de l'insuffisance des capacités dans ce domaine.

Mais les opérateurs de téléphonie mobile font également pression sur les sociétés spécialisées dans le réseau fixe. Aux Etats-Unis, ces dernières ont perdu nombre de leurs clients habituels suite à l'abandon complet des raccordements au réseau fixe. Les quatre grands fournisseurs américains de services fixes (Verizon, SBC y compris AT&T, Bell South et Qwest) gagnent toujours moins dans ce segment où, en 2005, leurs résultats ont été en baisse. Les problèmes de rendement qui se dessinent ont, ces derniers mois, entraîné aux Etats-Unis, mais aussi en Europe, une concentration toujours plus forte de la branche des

télécommunications. Plusieurs fusions ou acquisitions d'entreprises ont en effet été annoncées (AT&T et BellSouth, Telefonica et O2, etc.).

Mais les désinvestissements, comme le retrait de Vodafone des activités de téléphonie mobile au Japon (J-Phone) signalent aussi une consolidation de la branche. Swisscom doit elle aussi lutter contre l'érosion de son activité traditionnelle. La stagnation, voire la réduction, de la téléphonie fixe qui est attendue ne peut être compensée ni par des gains de parts du marché, ni par une croissance du volume de nouveaux produits et services. De plus, les prix des prestations de masse continuent à baisser. Même le potentiel des activités d'interconnexion comme la reprise de services IT externalisés ou la diffusion de la TV ne peut compenser les pertes enregistrées dans les activités de base.

Selon une déclaration de son ancien CEO, faite le 17 novembre 2005 à Barcelone lors d'une conférence d'investisseurs, Swisscom s'attend au mieux à une stagnation de ses revenus dans les années 2005 à 2008.

La marge à disposition pour les futurs dividendes est donc étroite, surtout si, à l'avenir, les investissements doivent être financées par les biais des bénéfices retenus.

Si les perspectives de bénéfices sont moroses, ce n'est pas uniquement en raison des progrès technologiques (téléphonie par Internet via Skype, SIP, etc.) et de l'attitude des consommateurs qui sont toujours plus nombreux à rechercher les offres les plus avantageuses. **La venue et l'expansion de concurrents nouveaux** y sont également pour beaucoup. Depuis son arrivée sur le marché suisse en 1999, Orange (France Telecom) a gagné plus de 1,2 million de clients et couvre 99% de la population suisse avec son propre réseau. A la fin 2005, Sunrise (TDC) comptait même 2,19 millions de clients, dont 537'000 dans le domaine du réseau fixe. Au 30 juin 2005, Cablecom n'avait certes qu'environ 138'000 abonnés au téléphone, mais la capacité dont elle dispose sur la base VoIP est de 1,1 million de clients. En outre, Cablecom prévoit aussi de se lancer dans la téléphonie mobile en Suisse. Tele2 a également annoncé son intention d'entrer dans ce segment. Les concurrents auxquels Swisscom a dû faire face jusqu'ici lui ont déjà ravi de considérables parts du marché. Et elle risque bien de ne pas pouvoir conserver à l'avenir ses 3,8 millions de raccordements fixes (au 30.9.2005) ou ses 4,2 millions de clients dans le domaine de la téléphonie mobile.

3.3. Stratégies de l'industrie suisse des télécommunications

Vu la vitesse à laquelle la technologie et les structures évoluent, il est difficile d'établir des prévisions valables sur les perspectives et les stratégies à moyen et à long terme de l'industrie suisse des télécommunications et des différents acteurs du marché. Il n'en reste pas moins que les attentes des principaux concurrents pour 2006 sont connues et que la plupart des tendances qui se dessinent devraient se maintenir en 2007. Les déclarations des leaders du marché suisse et des autorités viennent confirmer nos hypothèses: baisse des prix et investissements coûteux dans de nouveaux médias sont à l'ordre du jour (source: bulletin asut 1/2006 et rapport annuel 2005 de Swisscom):

Swisscom: (Carsten Schlöter, CEO) Swisscom augmente massivement les bandes passantes (VDSL et HSDPA) pour que les utilisateurs bénéficient de performances accrues. Investissements en 2006, 1,4 milliard de francs (2005: 1087 millions). La concurrence s'accroît aux niveaux de l'infrastructure et des prestations. Le nombre des fournisseurs de services augmente. La saturation et la pression sur les marges dans le secteur de l'infrastructure poussent toujours plus à la consolidation. La croissance des volumes ne peut guère compenser le recul des prix. Le réseau fixe connaît une renaissance (Bluewin TV). Dans le domaine de la téléphonie mobile, le chiffre d'affaires devrait être maintenu grâce à de nouveaux produits. En revanche, il devrait à nouveau baisser dans celui de la téléphonie fixe. Le chiffre d'affaires consolidé devrait atteindre 9,5 milliards de francs (2005: 9,73 milliards) et le

résultat d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissements (EBITDA) environ 4 milliards de francs (2005: 4171 millions).

Sunrise: (Jesper Theill Eriksen, CEO) Les prestataires de télécommunications alternatifs vont obtenir le plein accès au dernier kilomètre. Dans la téléphonie fixe, l'offre de bandes passantes va augmenter pour les clients privés. Dans le segment commercial, l'accent sera mis sur le Voice-over-IP, afin de proposer davantage de solutions intégrées. Dans le domaine de la téléphonie mobile, la concurrence va se durcir avec l'entrée de nouveaux opérateurs dans le cadre de partenariats. De nouvelles technologies telles que l'HSDPA (High Speed Downlink Packet Access, qui a déjà été lancé le 22.2.2006 par Swisscom, Orange et Sunrise, un nouveau réseau ultrarapide pour la téléphonie mobile qui sera d'emblée presque cinq fois plus rapide que l'UMTS et atteint donc pratiquement la même vitesse que les liaisons ADSL) et des offres combinables avec le réseau seront proposées avant tout aux clients professionnels.

Orange: (Andreas Wetter, CEO) Erosion des prix même dans le segment du prépaiement, offres forfaitaires même dans la communication mobile de données, les concepts triple play gagnent en importance tout comme les commandes mobiles à distance d'instruments (sécurité, médecine, etc.).

Cablecom: (Rudolf Fischer, CEO) Concurrence intense, la gamme et la complexité des nouveaux produits va s'accroître; les produits d'utilisation plus simple devraient permettre de gagner des parts du marché; combinaison de différentes technologies.

ComCom: (Marc Furrer, président) Le monde de la télécommunication va de plus en plus vers le „All over IP“ et le „Triple Play“ ne va cesser de prendre de l'importance. Dans le domaine de la téléphonie et de la transmission de données, les marges vont continuer à se rétrécir dans la téléphonie vocale et les forfaits vont progressivement s'imposer.

OFCOM: (Martin Dummermuth, directeur) De nouvelles prestations ou combinaisons de prestations sont attendues dans le domaine du triple ou du quadruple play (Internet, téléphone mobile, réseau fixe, télévision). Le VoIP devient un facteur important sur le marché et sera un élément déterminant dans la formation des prix de la téléphonie fixe. La mise en aux enchères de concessions BWA /accès hertzien à large bande) va attirer de nouveaux acteurs. La pression sur les prix de la téléphonie mobile devrait subsister.

En raison de la réduction constante des marges dans le domaine de la téléphonie vocale et de la transmission des données, la branche des télécommunications va tenter d'exploiter de nouveaux domaines promis à la croissance. Les offres de triple play et de VoIP vont continuer à se développer.

La mise à disposition de tels services exige toutefois des entreprises de gros investissements.

4. Service universel

4.1. Généralités

La garantie du service universel est le principal motif avancé par les opposants à une privatisation totale. C'est pourquoi les partis de gauche et le PDC entendent empêcher la privatisation prévue de Swisscom en lançant un référendum. Ils estiment en effet que seules des entreprises étatisées ou chapeautées par l'Etat sont à même d'offrir un service public, bien que la majorité des sociétés de télécommunications en Europe prouve le contraire. Outre Swisscom, seules 5 entreprises européennes de télécommunications sont encore majoritairement en mains de l'Etat. Il s'agit de P&T Luxembourg (part étatique 100%), Telekom Slovenije (72,4%), le groupe finno-suédois TeliaSonera (57%), le norvégien Telenor (54%) et Belgacom dans laquelle l'Etat belge possède 50% du capital et 53,1% des voix.

Les mêmes partis ont utilisé les mêmes arguments, en 2001 déjà, lorsqu'il était question que l'Etat sauve Swissair devenu insolvable, puis Swiss. A l'époque déjà, ils répétaient que seul un partenaire étatique solide pouvait assurer les liaisons aériennes à partir de la Suisse. Il était donc, selon eux, tout à fait défendable devant les contribuables d'investir plus de 2 milliards de francs d'argent public dans le trafic aérien. Or, tout comme dans le domaine aérien, il existe aujourd'hui dans les télécommunications non seulement un grand nombre d'opérateurs, mais également une vaste gamme de produits et de services.

4.2. Bases légales

Le service universel est réglé dans la loi sur les télécommunications (LTC), indépendamment des entreprises qui le fournissent, et assuré par le biais de la concession relative au service universel. Celle-ci est liée à l'obligation „de fournir les prestations correspondantes à l'ensemble de la population de la zone de concession“ (art. 14 LTC). Dans le cas où aucun candidat ne répond aux exigences, la Confédération peut astreindre un opérateur à assurer le service universel (art. 18 LTC). Le concessionnaire a alors droit à une contribution à l'investissement (art. 19 LTC). L'UE a elle aussi prévu des aides financières ciblées de l'Etat en cas de défaillance du marché dans les régions rurales et reculées. L'argent nécessaire à cet effet est fourni par le Fonds structurel et le Fonds pour le développement rural.

L'étendue du service universel est définie dans la concession de service universel. A l'heure actuelle, le service universel inclut notamment les prestations suivantes: téléphone, fax, Internet, cabines téléphoniques, services pour malentendants et malvoyants. Afin que les prestations de service universel correspondent à l'état de la technique, leur étendue est adaptée périodiquement. Les services désuets sont supprimés et de nouveaux services sont admis. Ils doivent à cet effet satisfaire à un grand nombre de critères. C'est ainsi, par exemple, que le service doit être utilisé par une majorité de la population, ne pas être mis à disposition par la concurrence (primauté de la concurrence) et être financièrement inabordable pour une minorité.

Le 22 février 2006, le Conseil fédéral a proposé d'adapter les prestations relevant du service universel. Dans la perspective de l'attribution de la prochaine concession de service universel valable dès 2008, il a envoyé en consultation un projet de modification de l'ordonnance sur les services de télécommunication (OST). La principale nouveauté est l'introduction dans la liste des prestations de service universel d'un raccordement pour la connexion Internet à large bande. Différentes adaptations de l'étendue du service universel et des prix sont également proposées. La consultation est ouverte jusqu'au 31 mai 2006. La Commission fédérale de la communication (ComCom) lancera un appel d'offres public en automne.

Le „dernier kilomètre“: au cours de la session de printemps 2006, le Parlement suisse a terminé la révision de la loi sur les télécommunications qui, selon le Conseil fédéral, ne doit avoir aucune influence sur la privatisation. A notre avis, cela n'est pas entièrement exact même si l'ouverture définitive du dernier kilomètre (lignes qui relient les usagers du télé-

phone et d'Internet à la centrale locale) à des prix alignés sur les coûts a été rejetée. La possibilité donnée aux concurrents d'utiliser en permanence l'infrastructure existante aurait eu un impact négatif sur la valeur de l'entreprise Swisscom puisque celle-ci aurait dû supporter seule les risques technologiques (vieillesse des installations techniques), mais n'aurait pu exiger, en contrepartie, que des „prix alignés sur les coûts“ dictés par le monde politique.

Le compromis trouvé, soit la limitation à 4 ans de l'ouverture à la concurrence du dernier kilomètre, n'est pas sans poser de problème à Swisscom. L'entreprise va-t-elle voir ses revenus baisser? Il est trop tôt pour le dire puisque le Conseil fédéral n'a pas encore fixé les prix d'utilisation. Mais quelques concurrents de Swisscom risquent de profiter de ces 4 ans, qui correspondent à peu près au cycle d'un produit, pour développer, parallèlement à l'offre actuelle, des capacités supplémentaires, basées sur des technologies nouvelles qui leur permettront, au terme des 4 ans, de lancer des offres plus avantageuses. Et comme ils vont probablement se détacher à nouveau de Swisscom après ces 4 ans, cette entreprise risque non seulement de perdre les faibles marges laissées par les utilisateurs temporaires, mais aussi de se retrouver avec des surcapacités coûteuses.

Si, pendant ces 4 ans, Swisscom ne suit pas l'évolution technologique et n'investit pas, elle va un jour se retrouver avec une infrastructure désuète sur le dernier kilomètre. Les concurrents vont en profiter, car ils seront contraints, durant ces 4 ans, d'investir s'ils ne veulent pas, après le délai de grâce qui leur est accordé, perdre à nouveau ce segment d'activité. La plupart des concurrents de Swisscom ont déjà procédé à des investissements massifs dans les lignes entre les centraux téléphoniques. Faute de raccordements aux clients finaux, ces prestations seraient dépréciées. Le développement de capacités propres va intensifier la lutte concurrentielle et ainsi la pression sur les prix au bénéfice des consommateurs.

Le Parlement a décidé, au printemps 2006, d'accorder aux concurrents l'accès au réseau de Swisscom pendant une période de 4 ans.

Cette mesure va durcir la concurrence. Les marges de Swisscom dans ce domaine vont se réduire.

Le risque est cependant que les concurrents investissent durant cette période dans des réseaux très modernes qui leur permettront, au terme de ces 4 ans, de lancer sur le marché des offres avantageuses.

4.3. Nouveaux médias

Seul un client sur 3 utilise un raccordement à large bande: la différence entre bandes étroites et larges bandes réside dans la capacité plus ou moins élevée de transmission des données. On peut comparer l'accès normal à Internet à une route principale et les raccordements à large bande à des autoroutes. Il va de soi que ces derniers permettent de gérer de plus gros volumes de données dans un même temps. Cette capacité de transmission plus importante est avantageuse et même nécessaire lorsque les quantités de données sont considérables, par exemple pour jouer sur Internet ainsi que pour télécharger des fichiers de musique ou des films. Pour les liaisons Internet normales, les largeurs de bandes allant jusqu'à 100 kbit/s sont suffisantes.

En dépit de leur utilisation relativement limitée, les connexions à large bande sont proposées sur la totalité du territoire. Sur les 5,2 millions de raccordements qui existent en Suisse, seuls un peu plus de 100'000 ne sont pas compatibles avec la large bande. 82% des connexions à large bande se trouvent dans les villes et les agglomérations du Plateau et 18% dans les régions périphériques. La majeure partie des raccordements concernés a toutefois accès à d'autres fournisseurs de connexions à large bande (réseau câblé). Il existe en outre encore d'autres possibilités techniques, comme la radio ou le satellite par exemple, pour bénéficier d'accès à hauts débits.

En Suisse, bien que la connexion par large bande couvre l'ensemble du territoire, **seuls environ 30,5% des utilisateurs profitent de leur raccordement pour de tels services (ADSL, Hispeed).** Intégrer le raccordement fixe à large bande dans le service universel ne répond donc aux besoins ni des clients ni du marché. Bien que son degré d'utilisation soit faible, la connexion à large bande est aujourd'hui accessible à 98% de la population en Suisse. Il s'agit, en comparaison internationale, d'un chiffre record. Le taux de couverture est de 91% en Allemagne et de 85% dans l'UE. L'utilisation effective de la technologie à large bande est encore plus modeste dans l'UE qu'en Suisse. A la fin 2005, seuls 13% de la population et 25% de tous les ménages faisaient usage d'un raccordement à large bande.

Si le taux de couverture est si élevé en Suisse, c'est essentiellement en raison de la concurrence acharnée que se livrent les différents fournisseurs. Outre les entreprises de télécommunication Swisscom et Sunrise, des exploitants de réseaux câblés, comme Cablecom, ainsi que divers fournisseurs au niveau communal proposent aussi ces services. Swisscom sert 4 millions de clients du réseau fixe dont 80 000 ne disposent pas encore d'un accès rapide à Internet (ADSL). 98% des clients du réseau fixe de Swisscom bénéficient donc d'un raccordement ADSL. Le Conseil fédéral entend intégrer la connexion Internet à large bande dans le service universel à partir du 1^{er} janvier 2008. Les investissements nécessaires pour raccorder les 80 000 ménages restants, dont beaucoup se trouvent sur le Plateau, sont très importants. Il faut compter 10 000 francs par raccordement. Or, les consommateurs n'ont aucune obligation d'avoir recours à ce service facturé aujourd'hui 49 francs par mois.

Dans l'ensemble, les coûts nécessaires pour permettre aux 2% restants de la population de bénéficier d'une connexion à large bande sont estimés à 900 millions de francs. La notion "d'ensemble du territoire" n'est toutefois pas encore définie. De plus, il existe, outre les raccordements fixes, des connexions Internet sans fil qui peuvent être développées à meilleur prix.

Pour comparer l'offre de connexions à large bande, il faut considérer non seulement la possibilité de raccordement, mais aussi la vitesse de débit dont dépend finalement la quantité de données qui peuvent être transmises. Tout comme le raccordement d'un village de montagne au réseau routier n'est pas identique à un raccordement autoroutier, le raccordement à un réseau à large bande ne signifie pas encore une capacité de transmission illimitée. Une largeur de bande de 4400 kilobits par seconde est, par exemple, nécessaire pour la réception d'émissions de télévision par Internet. Or, seuls 70% des ménages suisses disposent d'une telle connexion. 30% des ménages ne peuvent donc pas profiter du service Bluewin TV annoncée par Swisscom.

4.4. Infrastructure

Investissements trop faibles dans l'infrastructure nationale: le réseau actuel repose essentiellement sur des lignes en fil de cuivre. Il sera suffisant pendant de nombreuses années encore, notamment pour l'utilisation à large bande, à condition d'être tenu à jour. Les services traditionnels comme le téléphone ne promettant plus les mêmes bénéfices qu'aujourd'hui sur les marchés des télécommunications de l'avenir, les entreprises ont développé de nouvelles stratégies de croissance. Les grandes sociétés de télécommunication projettent d'offrir sur le réseau **non seulement le téléphone et Internet, mais aussi la télévision** (offres Triple Play). Cette exploitation multiple pousse cependant les lignes à la limite de leur capacité. **Alors que l'aménagement du réseau pour la large bande (les 2% restants) coûtera près d'un milliard de francs, le renforcement de l'infrastructure pour la transmission de programmes télévisés via Internet absorbera encore quelques milliards supplémentaires.** Les longues conduites n'offrant pas la capacité de transmission nécessaire, il faudra prévoir de coûteux investissements dans des stations d'amplification et dans de nouvelles liaisons du réseau.

Swisscom n'a pas été suffisamment prévoyant pour équiper son réseau en vue de ces concurrences futures. Au lieu d'investir en Suisse et d'accepter ainsi de travailler avec un rendement moins élevé, l'entreprise a préféré engager des fonds à l'étranger. Les adaptations techniques en Suisse ont été trop lentes. Un autre problème consiste à obtenir l'aval de la population pour les nouvelles technologies. Ce constat vaut notamment pour les technologies de transmission par ondes radio. Ces dernières années, seul un petit nombre de demandes de construction ou d'extension d'antennes ont été acceptées.

La diffusion de ces services par l'intermédiaire de câbles en fibres de verre n'est pas une solution idéale non plus car très onéreuse et présentant quelques problèmes techniques. La longueur d'une conduite jusqu'au client final ne devant pas excéder 750 m (des conduites plus longues provoquent des pertes importantes), il faut s'attendre à des coûts énormes, notamment pour la mise en place d'installations de distribution. De plus, la technologie des fibres de verre n'est pas à l'abri de crises, car la diffusion de signaux exige une alimentation électrique depuis l'extérieur. Une panne d'électricité rendrait donc tout le réseau inactif.

4.5 Développement technologique

Le marché des télécommunications est soumis à un changement constant. Les technologies peuvent vieillir très rapidement ou perdre tout intérêt pour le marché. **On en déduira que le contenu d'une concession est forcément en retard sur le progrès technique.** La concession doit donc être adaptée régulièrement au nouveau contexte. Cette adaptation doit être précédée d'une analyse minutieuse pour éviter de se laisser influencer par des modes technologiques éphémères. Si toutefois un développement nouveau et indispensable devait arriver sur le marché, la concession devrait être adaptée pendant sa période de validité.

La question de la desserte de base (service universel) n'a aucun rapport avec la privatisation de Swisscom.

Le service universel est réglé indépendamment de l'opérateur dans la loi sur les télécommunications et elle garantie par la concession de service universel.

Dans les nouveaux médias, notamment dans la télécommunication à large bande, seule une personne sur trois recourt aux services proposés alors que l'offre est nationale.

En vue des nouveaux marchés promettant une forte croissance comme les offres Triple Play, l'infrastructure doit être aménagée moyennant des investissements de plusieurs milliards.

5. Nécessité d'agir dans le cas de Swisscom

5.1. Vente ou étatisation

Le Conseil fédéral est arrivé à la conclusion que la position actuelle de la Confédération en tant qu'actionnaire principale entravait le développement futur de Swisscom parce que l'Etat est confronté à des risques non seulement financiers, technologiques et commerciaux, mais aussi politiques. Il s'agit donc de savoir si la Confédération doit se retirer totalement de son engagement dans les télécommunications ou si, au contraire, elle doit racheter les titres publics pour diriger Swisscom sous la propre régie en tant qu'entreprise nationale de service public. Il est évident que la Confédération ne saurait avoir pour tâche d'offrir une desserte de base en télécommunications à l'étranger. En cas d'étatisation complète de l'entreprise, les projets d'expansion à l'étranger devraient être traités de manière encore plus restrictive qu'aujourd'hui. L'option d'une étatisation sera donc prise en compte dans l'analyse ci-dessous afin d'illustrer les conséquences d'un maintien de la situation actuelle ou d'une opération de rachat des actions. La poursuite de la situation actuelle serait sans doute l'option la plus néfaste, car elle aurait pour conséquence une baisse constante de la valeur de la participation fédérale. Les restrictions imposées par l'Etat, mais aussi la concurrence croissante réduiraient le potentiel bénéficiaire et, partant, le versement de dividendes.

5.2. Effets

Plusieurs groupes d'intérêts sont touchés par une liquidation de la participation majoritaire de la Confédération ou par une nouvelle étatisation de Swisscom.

5.2.1. Confédération

Vente	Etatisation
<p>Le produit de quelque 16,5 milliards de francs de la vente peut être utilisé pour le remboursement de dettes ou à d'autres fins. En vendant sa participation majoritaire, la Confédération se débarrasserait d'un gros risque financier même si cette entreprise ne figure dans le compte d'Etat (fin 2004) qu'avec un montant de 41,5 millions de francs, donc à la valeur nominale. Il paraît peu probable que Swisscom puisse maintenir ses bénéfices à moyen terme au niveau actuel, car aussi longtemps que le marché suisse des télécommunications offre la possibilité d'obtenir des rendements de 20% et plus sur les fonds propres, des concurrents seront attirés.</p> <p>Les bénéfices seront également réduits par l'introduction de nouvelles technologies ainsi que par d'éventuelles sur-capacités comme cela s'est produit à l'étranger. Si les investisseurs prévoient une baisse de la croissance des bénéfices, voire une baisse des bénéfices, à moyen terme, le cours des actions reculera forcément. Une vente ultérieure des actions Swisscom ne sera certainement pas aussi intéressante pour la Confédération qu'aujourd'hui.</p>	<p>La Confédération reste exposée aux risques financiers, technologiques et politiques de même qu'aux conflits d'intérêts puisqu'elle est à la fois législateur, autorité de surveillance, propriétaire et client de Swisscom.</p> <p>Les nouveaux services comme la transmission télévisée par Internet comportent également des risques de conflits d'intérêts, par exemple lors de l'octroi des concessions. Les divergences entre les intérêts propres de la Confédération et ceux de la direction de l'entreprise compliqueront la recherche et l'engagement de cadres et restreindront de surcroît la marge de manœuvre de Swisscom.</p> <p>En cotant ses actions au NYSE (New York Stock Exchange), Swisscom a pris de gros risques légaux, car une décotation entraîne des frais importants aux Etats-Unis contrairement à la Suisse (rappel des actions, maintien de l'obligation d'informer, offre fairness, etc.) et Swisscom s'expose au risque d'une plainte collective comme elle l'a vécue au Canada avec une petite acquisition.</p> <p>Les conséquences financières de telles plaintes chargeraient lourdement le budget fédéral.</p>

Swisscom vendue, la Confédération n'aura plus à se préoccuper en détail des risques d'entreprise et **elle sera libérée des conflits d'intérêts découlant de cette participation**. Le Conseil fédéral ou ses représentants au conseil d'administration n'auront plus à examiner les grands projets d'investissement liés aux changements technologiques et aux importants engagements à l'étranger, pas plus que des petites acquisitions ne présentant pas de lien évident avec les activités de base en Suisse.

La Confédération ne touchera certes plus de dividendes, mais les dividendes versés aux actionnaires produiront des impôts, notamment par le biais de l'impôt anticipé de 35%. De toute manière, les versements de dividendes ne seront plus aussi élevés que dans le passé lorsque les réserves auront été réduites.

Dans son rapport "La sécurité de la Suisse et les infrastructures de radiodiffusion et de télécommunication dans des situations extraordinaires" du 30 novembre 2001, le Conseil fédéral considère la privatisation de Swisscom comme un risque et recommande donc d'appliquer l'article 47 à tous les exploitants importants d'infrastructures de télécommunication et de leur imposer si nécessaire certaines conditions. Le Conseil fédéral relève notamment les risques de sécurité générés par l'installation de centres d'exploitation de réseaux à l'étranger. Le Conseil fédéral oblige donc les fournisseurs de services de télécommunication de veiller à ce que les infrastructures nécessaires continuent de fonctionner de manière indépendante en Suisse dans des situations extraordinaires.

Le produit de la vente de la participation fédérale peut être utilisé pour le remboursement de dettes. De plus, la Confédération se débarrasse ainsi d'un gros risque.

La vente supprimerait aussi les conflits d'intérêts de la Confédération en tant que législateur, autorité de surveillance, propriétaire et client de Swisscom.

En cas d'étatisation, tous ces problèmes resteraient entiers, donc la Confédération supporterait non seulement les risques mentionnés, mais aussi les conflits d'intérêt. L'enchevêtrement de l'Etat et de l'entreprise restreindrait la marge de manœuvre de Swisscom.

5.2.2. Actionnaires

Vente	Etatisation
<p>Un volume d'émission de 16,5 milliards de francs chargera passagèrement le marché des actions. Dans un premier temps, cependant, les actionnaires privés profiteront comme la Confédération de cette liquidation de la substance.</p> <p>La part des actions publiques au total des titres, que l'on appelle le free float, va tripler, si bien que l'action Swisscom va gagner du poids dans les indices des titres. L'action Swisscom passera du 14^e au 10^e rang des plus grandes sociétés suisses. Dans l'indice SPI (indice boursier large incluant 228 titres suisses), la pondération passera de 0,8 à 2,3% alors qu'elle progressera de 0,9 à 2,6% dans l'indice SMI (indice composé des 27 plus importantes sociétés suisses). Les grands investisseurs internationaux et les investisseurs axés sur les indices devront acheter davantage d'actions Swisscom pour réduire le risque de s'écarter de la moyenne du marché.</p> <p>Entreprise moins soumise à la politique (le risque de régularisation demeure), Swisscom connaîtra probablement une revalorisation de ses actions, car les investisseurs partiront du principe que la société agira davantage selon les principes de l'économie d'entreprise.</p>	<p>En cas d'échec d'une privatisation complète, Swisscom aura sans doute du mal à trouver des investisseurs durables, car la preuve serait alors faite que l'avenir de la société dépend de la politique et non pas de la qualité de sa gestion.</p> <p>Même si la Confédération ou Swisscom rachètent toutes les actions, les actionnaires n'en profiteront guère, car si une offre de rachat est faite pour tous les titres en circulation, les actionnaires minoritaires restants doivent s'attendre à un "squeezing out". En clair, cela signifie que si un petit nombre d'actionnaires privés refusent de vendre leurs actions, ils seront expropriés en ce sens que leurs titres seront déclarés sans valeur.</p> <p>Une décotation (retrait) à la bourse (NYSE) à la suite du rachat complet des actions coûterait également cher aux actionnaires Swisscom</p> <p>Si Swisscom n'est pas complètement privatisée, la Confédération réduira sans doute progressivement sa part à 50% des actions plus une, ce qui équivaut à un volume de vente de 3,3 milliards de francs. Le potentiel boursier de l'action Swisscom en sera massivement réduit, ce dont souffriront en premier lieu les actionnaires privés dont également des caisses de pension.</p>

5.2.3. Swisscom

Vente	Etatisation
<p>Swisscom est en principe favorable à la liquidation de la participation majoritaire de la Confédération. L'entreprise souhaite cependant que la politique tranche rapidement. En tant qu'entreprise privée indépendante de l'Etat, Swisscom peut adapter plus rapidement et plus souplesment sa politique commerciale aux conditions changeantes du marché. Elle n'a plus à tenir compte de la capacité ou de la volonté de la Confédération à prendre des risques.</p> <p>La stratégie d'entreprise de Swisscom sera cependant limitée par les possibilités finan-</p>	<p>Unique propriétaire de la société, la Confédération devrait à nouveau définir en détail la stratégie de Swisscom. L'obligation de travailler de manière économique serait atténuée et les revendications politiques (redistribution) reprendraient le dessus.</p> <p>Même en tant qu'entreprise étatique, Swisscom serait exposée à une concurrence croissante. Le rendement élevé réalisé jusqu'ici sur les fonds propres diminuera sans doute aussi en cas d'étatisation ou de statu quo, car la concurrence ne joue pas seulement sur les réseaux fixes.</p>

cières dont elle dispose, car en cas de problème elle ne pourra plus compter sur l'aide quasi automatique de la Confédération. Sur le marché des capitaux, sa solvabilité sera sans doute corrigée à la baisse par les agences de rating (qui, contre honoraires, apprécient la solvabilité d'un débiteur) ou du moins par les investisseurs en raison de la perte de la garantie de l'Etat. Ses conditions de crédit seront moins favorables.

Swisscom devra donc examiner plus attentivement les risques d'acquisitions ou de grands investissements et renoncer à des actions à motivation purement politique. Swisscom risquera aussi de perdre sa concession si ses services ne sont pas d'un niveau de qualité suffisant. En 2000, l'entreprise affirmait encore qu'elle devait être mise dans la position de pouvoir collaborer avec d'autres sociétés et conclure des alliances aux mêmes conditions que ses concurrents.

En fonction de la nature d'un tel partenariat, il pourrait être nécessaire que la Confédération renonce à sa participation majoritaire. Inscrit dans la LET actuelle, l'obligation de la Confédération de tenir la majorité des actions et des voix peut être gênante au point de menacer à long terme l'avenir de Swisscom.

Il existe encore un autre obstacle à la reprise de la majorité du capital-actions de Swisscom par un tiers à la suite du désengagement de la Confédération. Mais ce problème pourrait aussi se poser à la société Swisscom elle-même. L'opérateur Vodafone a en effet acquis en 2001 pour 4,5 milliards de francs une participation dans la société Swisscom Mobile SA. Selon la convention conclue avec Vodafone, cette dernière a le droit de revendre cette part de 25% à Swisscom si la Confédération cède sa participation majoritaire et si un nouvel actionnaire principal ou un groupe d'actionnaires prend le contrôle de Swisscom SA. Le prix de rachat fixé dans la convention est basé sur la valeur commerciale ("fair market value") de la société Swisscom Mobile SA au moment de l'exercice du droit de revente. Même si aucun acheteur ne se présente, Swisscom doit constituer des provisions pour prévenir une telle situation en vertu des principes IFRIC 2 et IAS 32.

Reste que la situation privilégiée dont profite Swisscom lui permettra sans doute de prélever encore pendant quelques années des produits supplémentaires et quasi monopolistiques auprès de ses clients les plus fidèles. Toutefois, si Swisscom ne parvient plus à gagner assez d'argent sur le libre marché, elle revendiquera très vite, à l'image des CFF, des contributions publiques pour indemniser les prestations d'intérêt général.

Il s'ensuivrait une situation problématique par rapport aux entreprises concurrentes non subventionnées, à moins que celles-ci touchent aussi des indemnités pour leurs prestations d'intérêt public. Or, pour des raisons politiques de fond, il est inconcevable de subventionner d'une manière générale les entreprises privées.

L'entreprise Swisscom approuve la liquidation de la participation fédérale. A partir du moment où la Confédération ne tient plus la majorité du capital-actions, Swisscom peut s'adapter de manière plus souple aux conditions du marché qui changent rapidement.

En cas d'étatisation, l'obligation de gérer l'entreprise selon des principes strictement économiques serait atténuée. Comme dans le passé déjà, des investissements importants seraient reportés et l'entreprise ferait l'objet de revendications politiques dans le sens d'une redistribution des bénéfices.

5.2.4. Concurrents

Vente	Etatisation
<p>La suppression de la garantie de l'Etat (qui n'existe pas formellement, mais qui se concrétiserait tout de même dans une situation extrême) pour Swisscom renforcerait légèrement la position des concurrents sur le marché et aviverait la concurrence.</p> <p>Une participation des concurrents dans Swisscom, voire la reprise de la société, seraient certes possibles en théorie, mais en pratique il y a actuellement une limitation des droits de vote à 5%. Les statuts actuels prévoient que le conseil d'administration de Swisscom peut refuser des actionnaires ou des participants ayant un droit de vote s'ils dépassent la limite des 5% de toutes les actions nominatives inscrites au registre du commerce.</p> <p>Des personnes morales ou des communautés de droit qui sont liées entre elles par le capital, par la capacité de vote, par la direction ou de toute autre manière ainsi que les personnes physiques ou morales ou communautés de personnes qui, par le biais d'une entente, d'un syndicat ou de toute autre manière, agissent de façon coordonnée pour contourner cette limitation en pour-cent sont considérées comme une personne.</p> <p>En outre, la Confédération continue d'agir comme régulateur du marché si bien qu'elle peut aussi empêcher une tentative de monopolisation privée qui pourrait être dommageable pour le bon fonctionnement du marché.</p> <p>Les idées que se feront d'aucuns lors de la privatisation de Swisscom concernant l'éventuelle reprise de cette société auront un effet utile sur le cours de l'action au moment de la vente du paquet d'actions de 16,5 milliards de francs.</p>	<p>Swisscom profiterait davantage de la main protectrice de l'Etat, car les conflits d'intérêts augmentent forcément si la Confédération est propriétaire unique de Swisscom.</p> <p>La concurrence sur le marché serait affaiblie et, en lieu et place de baisses des prix, les consommateurs seraient obligés de payer des redevances onéreuses pour financer les actions de redistribution auxquelles Swisscom serait contrainte.</p> <p>Si Swisscom passe à nouveau complètement aux mains de la Confédération, il faudra se demander si, comme prévu, le service universel fera l'objet d'une concession mise aux enchères pour la période 2008-2015 ou s'il ne vaut pas mieux donner automatiquement cette concession à Swisscom. Une telle réglementation découragerait d'autres opérateurs à entrer sur le marché suisse. Cette absence de concurrence aurait forcément des effets négatifs pour les consommateurs.</p>

La vente de la participation majoritaire de la Confédération augmenterait les chances des concurrents sur le marché et aviverait la concurrence. Tous les opérateurs partageraient de conditions identiques.

En cas d'étatisation, Swisscom pourrait à nouveau profiter de la main protectrice de l'Etat. La concurrence serait affaiblie et les consommateurs devraient s'attendre à une hausse des redevances.

5.2.5. Consommateurs

Vente	Etatisation
<p>Le souci principal, que les adversaires de la privatisation reprennent à leur compte en l'exagérant largement, concerne le maintien du service public, donc la sauvegarde d'une desserte de base de qualité et au même prix. Cette inquiétude n'est guère fondée, car, comme il est expliqué dans le chapitre du même nom, le "service universel" est réglé dans la loi sur les télécommunications et garanti par la concession accordée à l'opérateur.</p> <p>Les régions périphériques continuent d'être complètement desservies sur la base d'un mandat de prestations inscrit dans la concession. Cela dit, les éventuelles plaintes pour violation de la concession sont plus efficaces face à une entreprise privée parce que la Confédération peut, si les plaintes sont justifiées, donner la concession à un autre opérateur.</p>	<p>Les tarifs imposés avant la libéralisation du marché des télécommunication le 1.1.1998 sont la meilleure des preuves de l'utilisation abusive d'un monopole d'Etat. Cette politique tarifaire allait de l'obligation d'acheter les appareils de téléphone auprès des PTT jusqu'aux taxes complètement surfaites pour les communications avec les pays d'outre-mer.¹</p> <p>Même aujourd'hui, Swisscom ne force pas le progrès technique dans l'intérêt des consommateurs, parce que certains développements torpillent ses propres affaires. Ainsi, Swisscom n'est guère intéressée à une rapide propagation de la téléphonie Internet, car ce service presque gratuit pèse évidemment sur le rendement de la téléphonie fixe. Il n'est donc pas irréaliste de penser qu'une position dominante sur le marché tend à retarder des baisses de prix que permettrait le recours à de nouvelles technologies.</p> <p>La concurrence internationale et la pression de l'UE (par exemple, dans le but de réduire les tarifs du roaming international) contraindront sans doute Swisscom à baisser ses prix, mais ces réductions seront sans doute plus lentes qu'à l'étranger comme on a également pu l'observer ces dernières années. En fin de compte, les clients paieront les services de télécommunication trop cher et ces tarifs surfaites financeront une redistribution substantielle.</p>

Le service universel étant réglé dans la loi sur les télécommunications et dans la concession, rien ne change pour les consommateurs à ce niveau.

Les régions périphériques continuent d'être pleinement desservies sur la base d'un contrat de prestations inscrit dans la concession.

¹ Les graphiques en annexe illustrent l'évolution des tarifs en Suisse entre 1998-2005.

En cas d'étatisation, les tarifs fortement réduits pendant la libéralisation augmenteraient à nouveau. De plus, la position quasi monopolistique de Swisscom limiterait la propagation des nouvelles technologies comme la téléphonie par Internet, car l'entreprise n'est évidemment pas intéressée à compromettre ses activités de base.

5.2.6. Travailleurs et syndicats

Vente	Etatisation
<p>Une privatisation complète réduirait l'influence des syndicats. Voilà pourquoi ces derniers combattent avec véhémence ce projet. Ce n'est pas la protection des consommateurs qui mobilise les syndicats, mais uniquement le bétonnage des structures, donc des emplois et des sièges dans le conseil d'administration.</p> <p>Il est évident que les représentants des syndicats qui s'opposent à la privatisation devront quitter le conseil d'administration.</p> <p>Lors de sa conférence présidentielle du 21 janvier 2006, le syndicat Communication a décidé à l'unanimité d'influencer le parlement pour qu'il rejette les projets de privatisation du Conseil fédéral. La conférence d'entreprise Swisscom s'était déjà prononcée contre ce projet le 6 décembre 2005. Les arguments avancés jusqu'ici par les syndicats se fondent essentiellement sur des mensonges ou s'expliquent par l'ignorance de la matière.</p> <p>Les syndicats affirment ainsi que Swisscom verse chaque année 1,42 milliard de francs à la Confédération. C'était vrai dans le passé et, de surcroît, ce montant comprend aussi les versements extraordinaires dus à des bénéfices particulièrement élevés. Avec un bénéfice de deux milliards de francs (2005), et qui va sans doute baisser à l'avenir, Swisscom ne pourra plus offrir de telles contributions à la Confédération sinon il ne lui restera plus assez d'argent pour financer ses investissements (env. 1 milliard de francs par an).</p>	<p>Si Swisscom revient totalement aux mains de la Confédération, il faudra se demander si son personnel ne doit pas à nouveau être intégré dans la structure salariale de l'Etat. Cela soulève des questions non seulement concernant la caisse de pension, mais aussi au sujet des indemnités de départ extrêmement généreuses.</p> <p>Le plan social 2006 prévoit que des collaborateurs difficiles à placer de plus de 50 ans et ayant au moins 15 ans de service à leur actif continuent de toucher leur salaire pendant 43 mois au maximum (cela fait tout de même 3 ans et demi). Les employés de plus de 30 ans et ayant 5 années de service au moins touchent au maximum 15 salaires mensuels alors que ceux qui sont entrés dans Swisscom durant les 4 années écoulées et qui ont plus de 50 ans ont droit à 25 salaires mensuels. Ces prestations qui se basent sur un budget de 130'000 francs par emploi à plein temps dépassent largement les conditions généralement offertes dans l'économie privée.</p> <p>Avec des charges de personnel de 140'000 francs par unité, Swisscom dépasse nettement le niveau de la Confédération (129'000 francs). En cas de réintégration des collaborateurs Swisscom dans le personnel fédéral, il faudra donc s'attendre à des frictions salariales. Le retour de l'effectif Swisscom dans la caisse de pension de la Confédération Publica serait tout aussi problématique, notamment si cette dernière est divisée par la création d'une caisse de rentiers, comme cela est prévu.</p>

En cas de privatisation, l'influence des syndicats serait massivement réduite.

L'étatisation poserait des problèmes supplémentaires concernant la structure des salaires, les plans sociaux ou encore les indemnités de départ.

5.2.7. Conseil d'administration

Vente: en cas de privatisation, le conseil d'administration ne serait plus composé selon des considérations politiques, mais uniquement sur la base des compétences professionnelles. Les syndicats n'auraient plus droit automatiquement à des sièges au CA. La présence de syndicalistes dans un conseil d'administration réduit la valeur des actions de l'entreprise. Voici les rémunérations des administrateurs entre 2000 et 2005:

Conseil d'adm.	Contrib. Sup	Nb. de mem.	Président	Autres mem.	Moyenne
CHF Total	à la CP	du CA	du CA	du CA	autres adm.
2000	1'600'000	200'000	9 430'000	1'170'000	146'250
2001	1'700'000	200'000	9 480'000	1'220'000	152'500
2002	1'700'000	200'000	9 517'000	1'183'000	147'875
2003	1'900'000	300'000	9 509'000	1'391'000	173'875
2004	1'900'000	200'000	9 518'000	1'382'000	172'750
2005	2'000'000	?	9 507'000	1'493'000	186'625

Etatisation: si Swisscom devient la propriété intégrale de la Confédération, le conseil d'administration est superflu. Il appartiendrait au Conseil fédéral de fixer la politique d'entreprise puisqu'il assumerait les engagements financiers qui en découlent. On peut aussi s'interroger sur l'utilité de la présence de syndicalistes au conseil d'administration. Dans tous les cas, les rémunérations des administrateurs, qui sont élevées par rapport à la pratique dans le secteur privé (2005: 14 séances de 1 à 2 jours), doivent être notablement réduites, d'autant plus que le Conseil fédéral ne place jamais les administrateurs fautifs devant leurs responsabilités, même quand des sociétés de participation perdent des milliards.

5.2.8. Direction

Vente: la direction de l'entreprise n'est plus contrôlée par un conseil d'administration composé selon des considérations politiques, mais par le marché et par une authentique assemblée générale. Si la majorité contrôlant l'entreprise change, la direction profite de "parachutes dorés" dont le montant est inconnu du public.

Etatisation: le maintien des salaires élevés des gestionnaires serait difficile à justifier si Swisscom redevient une entreprise étatique. Il faudrait trouver des solutions – sans doute onéreuses – pour les plans d'options et de participations en cours, car faute d'actions cotées en bourse ces plans n'ont aucune valeur. Il paraît douteux que les salaires des dirigeants, qui, y compris les contributions à la caisse de pension, atteignent presque un million de francs par an, puissent être maintenus à ce niveau dans une régie fédérale. Voici les rémunérations de la direction y compris les contributions à la caisse de pension:

CHF	Dir. total	dont départs	suppl. CP, etc.	nb. de membres direction	CEO	Autres dir.	Moyenne sans CP	Autres y c. CP*
2000	9'200'000	3'600'000	700'000	8	1'400'000	4'200'000	600'000	687'500
2001	9'000'000	400'000	1'100'000	10	1'800'000	6'800'000	755'556	893'056
2002	9'200'000	600'000	1'100'000	13	1'400'000	7'200'000	600'000	737'500
2003	9'900'000	700'000	1'400'000	12	1'500'000	7'700'000	700'000	875'000
2004	8'200'000	600'000	1'400'000	10	1'400'000	6'200'000	688'889	863'889
2005	8'200'000	0	1'600'000	10	1'600'000	6'600'000	733'333	911'111

* Annahme PK Beiträge Durchschnitt inkl. CEO CEO = Vorsitz der Geschäftsleitung (GL)

6. Variantes de placement et mesures d'accompagnement

L'UDC a examiné de nombreuses variantes de la manière de vendre les actions Swisscom au public. Pour commencer, il faudrait créer une base légale permettant cette vente. A cet effet, il faudrait supprimer les alinéas 1 et 2 de l'article 6 de la loi fédérale du 30 avril 1997 concernant l'organisation de l'entreprise de télécommunication de la Confédération (LET) qui imposent une participation majoritaire de la Confédération. Une nouvelle disposition transitoire de la LET (art. 28a) donnerait au Conseil fédéral la compétence de vendre la participation majoritaire dans la société Swisscom et de transformer l'entreprise en une société privée par actions (aujourd'hui, Swisscom est une SA basée sur une loi spéciale). Le gouvernement n'aurait cependant pas l'obligation d'agir immédiatement.

Initialement, le Conseil fédéral avait proposé un placement secondaire combiné avec une action populaire, donc de faire une offre privilégiée aux petits actionnaires. Cette action populaire était censée servir de mesure d'accompagnement afin de garantir l'indépendance de l'entreprise par la diffusion aussi large que possible du capital-actions. Compte tenu des réponses à la consultation, le Conseil fédéral a renoncé à cette option et aussi à l'idée de maintenir une minorité de blocage de 33%. Cette proposition de placement sera analysée plus en détail dans ce qui suit. La création d'actions populaires paraissant peu judicieuse, il paraît utile d'examiner quelques autres variantes pour la vente des actions dont certaines pourraient être combinées avec un placement secondaire.

6.1. Placement secondaire et création d'actions populaires

La Confédération peut difficilement procéder par ses propres moyens à un placement secondaire d'actions pour une valeur de 16,5 milliards de francs. Le Département fédéral des finances, qui, jusqu'ici, n'a émis que des obligations, ne dispose pas du savoir-faire nécessaire, notamment face à la clientèle potentielle. Aussi, la Confédération devra-t-elle charger un syndicat bancaire international de procéder à cette émission. Un placement exclusivement national réduirait par trop le potentiel de vente. Portant sur un montant de 16,5 milliards de francs, il s'agirait de l'émission la plus importante jamais entreprise en Suisse. Cette émission correspondrait au volume d'émission brut d'actions de ces trois dernières années (2003 à 2005).

Malgré la cotation des actions Swisscom à New York (NYSE, env. 1,6% des actions), la proportion d'actionnaires étrangers inscrits n'est que de 2,7% sur un total de 67'249 actionnaires (les documents accessibles au public ne permettent pas de déterminer la totalité des actions). Si la Confédération procède à un placement secondaire, elle doit envisager la possibilité de donner un droit d'acquisition anticipé aux actionnaires actuels. Les actions vendues n'étant pas propriété de Swisscom, mais d'un tiers (la Confédération), il n'existe pas de base légale à cet effet.

Si la Confédération veut vendre une partie de ses actions à des conditions de faveur (**actions populaires**), elle en a le droit, mais elle doit tout de même s'interroger sur l'opportunité d'une telle opération. Il faut en effet s'attendre à ce que nombre de ces petits actionnaires soient tentés de réaliser rapidement un bénéfice. En outre, la multitude des ordres de vente pourrait influencer négativement les cours pendant une période assez longue et décourager même de grands actionnaires à conserver leurs parts (cela s'est vu fréquemment). Un grand nombre de petits actionnaires n'offre donc pas une réelle protection contre des prises de contrôle indésirables, car ces dernières sont uniquement une affaire de prix.

Le coût administratif du placement d'actions populaires, mais aussi celui du contrôle pour éviter des abus, serait relativement élevé et économiquement indéfendable. Un **placement secondaire avec une réduction sur le cours en bourse** serait également illusoire, car à partir du moment où les deux tiers du capital-actions sont proposés à un prix discount, le

cours en bourse s'adapte automatiquement au prix réduit. L'unique conséquence serait une baisse du produit pour la Confédération.

Par contre, la solution inverse serait imaginable: une réduction du prix (par exemple, 1 à 2% de réduction par année de conservation) pourrait être accordée aux grands investisseurs qui s'engagent à **conserver leurs actions pendant un certain temps**. Compte tenu des dimensions importantes de ce placement secondaire, il faudra de toute manière trouver des solutions créatives, c'est-à-dire la combinaison de plusieurs variantes.

On pourrait certes imaginer que la Confédération conserve une minorité de blocage, mais cela ne résout pas le problème des opinions éventuellement divergentes entre la Confédération et la direction de l'entreprise. Le risque financier de la Confédération en serait réduite, mais, inversement, la Confédération ne pourrait intervenir que de manière très limitée dans les activités de Swisscom. Cette idée d'une minorité de blocage doit donc aussi être rejetée.

6.2. Emprunt de capitaux tiers pour racheter des actions

Selon ses propres dires, Swisscom dispose d'un crédit important. On pourrait dès lors parfaitement imaginer que la société emprunte, par exemple, 2 à 3 milliards de francs pour racheter ses propres actions. Une telle opération de rachat permettrait de maintenir le cours de l'action Swisscom à un niveau élevé en vue du placement par la Confédération, en ce sens que les actions rachetées seraient détruites, donc le capital-actions réduit et le bénéfice par action augmenté. Une telle transaction constitue une augmentation du leverage financier.

En cas de reprise de Swisscom par une autre société, cette dernière devrait aussi assumer la dette. La société repreneuse ne disposant pas forcément du même crédit, elle risquerait de se voir résilier tous les crédits accordés à Swisscom. De ce point de vue donc, un endettement supplémentaire de la société offre une certaine protection contre des offres publiques hostiles. Dans ce même ordre d'idées, la faiblesse des fonds propres de la société Eircom (6% de la somme au bilan) était un des arguments s'opposant à sa reprise par Swisscom. Le rachat annoncé d'actions pour un montant de 2,25 milliards de francs en 2006 vise le même objectif, bien que cette opération soit pour l'essentiel financée par des liquidités. Un éventuel attaquant ne peut ainsi puiser dans une caisse pleine pour financer après coup une partie du prix d'achat.

6.3. Placement partiellement indirect par le biais d'emprunts convertibles

La Confédération a fait de bonnes expériences dans le passé en plaçant des emprunts convertibles. Elle devient certes débiteur, mais obtient un avantage au niveau des intérêts grâce au droit de conversion de l'emprunt en actions Swisscom. La Confédération a déjà émis trois emprunts convertibles qui n'ont cependant été convertis que partiellement en raison de la baisse des cours des actions Swisscom. Ce procédé lui a cependant permis de faire des économies notables sur les intérêts (0,25% et 0%). Un placement d'emprunts convertibles supplémentaires serait opportun pour intéresser des investisseurs qui, par exemple parce qu'ils ne disposent pas de réserves de variation suffisantes, ne peuvent pas augmenter leurs engagements en actions. Dans le pire des cas, l'investisseur (par exemple, une caisse de pension) doit se contenter d'un taux d'intérêt réduit, mais il ne risque pas de perte puisque l'emprunt convertible est remboursé à 100%. Par contre, si le cours de l'action dépasse le prix d'échange, il peut obtenir un rendement supplémentaire en procédant à l'échange et en revendant ses actions.

A titre de variante, la Confédération pourrait aussi émettre un **emprunt convertible assorti d'un échange obligatoire** comme cela vient d'être fait par BB Medtech, une société de participation suisse active dans le domaine des techniques médicales. Ce procédé facilite l'échelonnement de l'émission dans le temps et permet de fixer le prix d'échange au prix du marché. Toutefois, le taux d'intérêt devrait alors être supérieur au taux du marché, parce que l'acheteur court un risque supplémentaire du fait de la conversion obligatoire à un prix fixe.

6.4. Division de Swisscom en plusieurs sociétés

Aux Etats-Unis, les entreprises de monopole ou exerçant une position dominante sur le marché sont souvent divisées, car l'intégration verticale – de la mise en place des réseaux fixes jusqu'à l'exploitation et la vente des terminaux reliés au réseau fixe – permet précisément de conforter les monopoles. Le Conseil fédéral devrait donc également présenter une variante prévoyant la division de Swisscom en plusieurs sociétés. Il n'est pas rare que, lors de la vente, la somme des valeurs des sociétés partielles dépasse la valeur de l'entreprise globale.

Une telle appréciation est cependant difficile à court terme faute d'une analyse détaillée. Comme dans le secteur de l'électricité, il faudrait envisager une division en infrastructure (réseau fixe) et société d'exploitation. Swisscom deviendrait une société d'infrastructure appartenant à 100% à la Confédération qui ne traite pas directement avec les clients finaux (soit quasiment l'actuelle Swisscom Fixnet Wholesale), mais qui assure la desserte de base et offre ses services à tous les acteurs du marché des télécommunications à des prix régulés et basés sur les coûts.

Les autres éléments de Swisscom – Swisscom Solutions, IT-Services, Mobile, Fixnet, etc. – seraient privatisés à 100%. Cette société restante pourrait alors procéder à des engagements à l'étranger sans limitation aucune. Si elle échoue, l'infrastructure dont la Suisse a besoin n'est pas touchée.

Séduisante à première vue, cette solution ne résiste cependant pas à une analyse même rudimentaire. En effet, l'infrastructure actuelle n'est pas seulement composée de réseaux fixes, mais aussi d'antennes, etc. qui ne sont plus tous propriété de Swisscom. Cette solution paraît donc peu opportune pour des raisons pratiques, d'autant moins qu'elle relancerait inévitablement les éternelles discussions politiques sur le "prix juste" de l'utilisation des réseaux fixes, même si la société de réseaux était exploitée selon les règles de l'économie privée.

L'OCDE arrive d'ailleurs à la même conclusion en analysant la création de sociétés de réseaux dans l'industrie des télécommunications basées sur les réseaux fixes. Les experts de l'OCDE prévoient des problèmes de coordination entre les fournisseurs de services, problèmes qui pourraient entraver les efforts d'innovation. L'OCDE propose de renforcer la concurrence en poursuivant la dérégulation, par exemple la libéralisation du dernier kilomètre. Si la société de réseau restait une institution de droit public de la Confédération, les actions Swisscom seraient sensiblement dévalorisées. Il ne serait même pas exclu que Swisscom fasse l'objet d'une plainte collective aux Etats-Unis puisque elle est cotée au NYSE.

6.5. Vente à un ou plusieurs investisseurs stratégiques

Bien que ces derniers temps des grandes acquisitions ou des fusions aient été effectuées ou du moins tentées, ce procédé paraît inopportun dans le cas de Swisscom, car, en raison des risques de régulation et des changements technologiques, seule une entreprise de télécommunication étrangère entre en ligne de compte à long terme comme acheteur (un consortium d'investisseurs pourrait intervenir de manière transitoire). D'un autre côté, il ne faut pas isoler totalement Swisscom contre ce genre de reprise, car l'imagination développée par les investisseurs en matière de reprise empêchera l'effondrement des cours de l'action Swisscom au moment où une offre d'un volume inconnu jusqu'ici est faite sur le marché suisse des capitaux. De plus, il faut, dans ce secteur, s'attendre constamment à des changements technologiques ou commerciaux qui forcent dans les faits la réunion de plusieurs entreprises.

6.6. Vente en bourse

Il serait déjà difficile de vendre via la bourse la partie actuellement autorisée du capital-actions, donc de ramener la part fédérale de 62,45% actuellement à 50% plus une action. Aussi, la vente en bourse d'un paquet d'actions valant quelque 16,5 milliards de francs est une opération quasi impossible à moins d'accepter des pertes massives. En 2005, Swisscom a enregistré un chiffre d'affaire boursier de 13,5 milliards de francs, soit une moyenne journalière de 53 millions. Depuis son entrée en bourse, la moyenne quotidienne est de 59 millions de francs dont une partie est déclenchée par des transactions sur des produits dérivés, soit des emprunts convertibles. Il paraît donc extrêmement douteux que la bourse puisse digérer un volume de 16,5 milliards de francs, soit davantage que le chiffre d'affaires annuel. Cette variante de placement doit donc être rejetée pour des raisons pratiques évidentes.

7. Utilisation du produit de la vente

7.1. Aspects juridiques

Les conditions légales réglant la distribution du produit de la vente de Swisscom se distinguent notablement de celles qui prévalent à la distribution des réserves monétaires excédentaires de la Banque nationale. Pour le deuxième cas, il existe une base constitutionnelle et une clef de répartition fixée dans une loi. Il n'en est pas ainsi pour la vente de Swisscom.

Les discussions sur l'utilisation du produit de cette vente risquent cependant de prendre exactement le même cours. La gauche considérera sans doute cette rentrée comme une manne bienvenue qui ouvre de nouveaux horizons à sa politique dépensière: du lancement de nouvelles institutions sociales à divers assainissements financiers ralentissant les réformes comme dans le cas de l'AI, en passant par une multitude de projets prétendument ou effectivement utiles. Des intérêts particuliers vont forcément aussi se manifester.

L'UDC a examiné plusieurs variantes dont les cinq suivantes lui paraissent intéressantes.

7.2. Remboursement de dettes

La loi sur les finances de la Confédération oblige le Conseil fédéral à utiliser les rentrées extraordinaires pour la réduction de la dette publique. L'article 13 al. 2 de la loi révisée sur les finances de la Confédération (LFC) stipule que les recettes extraordinaires (par exemple le produit de la vente de Swisscom) ne sont pas prises en compte pour la détermination des dépenses maximales admises par le frein à l'endettement. Ces dépenses maximales se basent précisément sur les recettes. Des recettes extraordinaires ne peuvent donc pas être prises en compte pour justifier des dépenses supplémentaires. Elles ne peuvent pas non plus être comptabilisées dans le vase d'expansion du frein à l'endettement. Aussi, les recettes extraordinaires doivent-elles être obligatoirement utilisées pour le remboursement de dettes dans la mécanique de la trésorerie fédérale.

Le produit de quelque 16,5 milliards de francs de cette vente permettrait de rembourser 13% de la dette fédérale qui atteint actuellement environ 125 milliards. Avec un taux d'intérêt de 3%, la Confédération économiserait ainsi 500 millions de francs d'intérêts par an, montant qui compenserait une partie des pertes de dividendes provenant de Swisscom. De plus, il faut rappeler que les dividendes versés à des tiers produisent également des impôts dont ne profite pas seulement la Confédération.

7.3. AVS

Le produit de la vente pourrait être versé dans le fonds de compensation de l'AVS pour éviter la hausse annoncée de la TVA. Ce financement serait d'autant plus justifié que c'est avant tout la génération des aînés qui a supporté des années durant des taxes surfaites de téléphone et de télécommunication. Ce transfert à l'AVS de fonds, qui reviennent en fait à la Confédération, a toutefois un inconvénient: le budget fédéral perd une ressource finan-

cière sans pour autant bénéficier de moyens permettant un remboursement partiel de la dette fédérale.

On pourrait cependant aussi transférer ces 16,5 milliards de francs à l'AVS tout en libérant la Confédération de ses obligations financières à l'égard de l'AVS. Ce procédé serait aussi un pas vers un autre objectif souhaitable, à savoir sortir du budget fédéral le financement des œuvres sociales. Mais il y a le grand risque que cette contribution ou du moins une partie d'elle soit utilisée non pas pour les rentes de vieillesse, mais pour le refinancement de l'AI ce qui retarderait encore une fois l'indispensable assainissement de cette assurance.

7.4. Versement au comptant

Le produit de la vente pourrait aussi être remboursé au comptant à la population. Cette possibilité était également en discussion concernant l'or de la Banque nationale, mais on y a finalement renoncé en craignant une poussée conjoncturelle et inflationniste. Toutes les citoyennes et tous les citoyens recevant le même montant, les personnes financièrement faibles recevront finalement davantage que les gros contribuables. Idem pour les familles nombreuses qui seraient privilégiées, ce qui est souhaitable sur le plan de la politique familiale.

A côté du remboursement de dettes, ce mode d'utilisation paraît le plus raisonnable. La Suisse aurait bien besoin d'une impulsion conjoncturelle qui aurait aussi des répercussions positives sur le marché de l'emploi. Sur la base d'une population de 7,45 millions (novembre 2005), la somme distribuée par habitant serait d'environ 2000 francs, soit de 8000 francs par famille de quatre personnes. Ce montant serait soumis à l'impôt, si bien que les milieux les plus aisés devraient ristourner à l'Etat une part plus importante que les familles à petit revenu. Au lieu de la totalité du produit de la vente, il serait également possible de n'en verser qu'une partie au comptant. Dans tous les cas, les bénéficiaires pourraient décider librement s'ils veulent utiliser cet argent pour acheter des actions Swissom ou non.

7.5. Distribution partielle aux cantons

Le produit de la vente pourrait être distribué en partie aux cantons pour compenser le manque à gagner fiscal résultant de la deuxième réforme de l'imposition des sociétés. Toutefois, il ne serait guère opportun d'établir un lien entre ce projet de privatisation et un manque à gagner fiscal des cantons. Le contre-financement de baisses d'impôt peut parfaitement être pris en considération, mais il doit être durable et passer par les dépenses des comptes d'Etat. Le produit de cette vente est un montant unique alors que les effets des baisses d'impôts sont durables.

L'utilisation du produit de cette vente pour compenser le recul des recettes fiscales consécutif à la réforme de la TVA ne serait pas judicieuse non plus, car la majeure partie d'un éventuel manque à gagner devrait de toute manière être supportée par la Confédération.

7.6. Projets d'infrastructure

Versement total ou partiel du produit de la vente dans le fonds d'infrastructure ou attribution à d'autres projets d'infrastructure de la Confédération. L'article 86 cst. permet à la Confédération de grever les carburants d'un impôt sur la consommation. La moitié du produit net de cet impôt sur la consommation (sans la taxe poids lourds) ainsi que le produit net de la vignette autoroutière doivent être utilisés pour la construction, l'entretien et l'exploitation des routes nationales. En outre, ces fonds servent à financer des mesures d'encouragement en faveur du trafic combiné et du transport de véhicules accompagnés ainsi que la séparation des courants de trafic. La Confédération peut également en user pour financer des contributions à la construction des routes principales, d'ouvrages de protection contre les forces de la nature ainsi qu'à des mesures de protection de l'environnement et du paysage en rapport avec le trafic routier. Enfin, la Confédération peut y puiser pour verser des contributions générales aux dépenses cantonales pour des routes ouvertes au trafic motorisé, aux cantons n'ayant pas de route nationale et aux cantons ayant des routes alpines ouvertes au trafic international.

Le contreprojet à l'initiative "Avanti pour des autoroutes sûres et performantes", qui prévoyait l'utilisation du produit des impôts sur les huiles minérales également pour les transports publics et un fonds d'infrastructure, ayant été rejeté en 2004, le Conseil fédéral tente de réaliser ce projet même sans nouvelle base constitutionnelle. Cela parce qu'il se dit persuadé que le peuple a rejeté l'initiative Avanti uniquement parce qu'elle visait aussi la construction d'un deuxième tunnel routier sous le St-Gothard. A la demande du DETEC, l'Office fédéral de la justice a rédigé un avis de droit sur la question de savoir si l'argent affecté à la route peut également être utilisé pour le trafic d'agglomération. Le 14 septembre 2005, cet office est arrivé à la conclusion que la Constitution fédérale permettait d'utiliser ces fonds aussi pour la construction de lignes de chemin de fer RER. Constat juste inverse dans un avis de droit établi par le professeur Grisel de l'Université de Lausanne à la demande du TCS selon lequel l'affectation est strictement réservée au trafic sur les routes ouvertes au public à l'exclusion de tout autre moyen de transport. **Trois fois, soit en 1998, en 1991 et en 2004, le peuple et les cantons ont refusé d'étendre l'affectation aux transports publics.** Lors de l'examen de la Nouvelle péréquation financière, les Chambres fédérales ont également rejeté toutes les propositions visant à assouplir l'affectation au profit des transports publics et du trafic lent.

Dans son message du 2.12.2005, le Conseil fédéral propose la constitution d'un fonds d'infrastructure doté de 20 milliards de francs pour le trafic d'agglomération et le réseau des routes nationales dans le but de régulariser, de planifier plus clairement et d'assurer à long terme le financement des transports. Durant la session de printemps 2006, le Conseil des Etats a complété ce projet en y ajoutant les routes principales des régions de montagne et périphériques. Sur les 20,8 milliards de francs proposés, 8,5 milliards de francs iraient à l'achèvement du réseau des routes nationales, 5,5 milliards à l'élimination des goulets d'étranglement sur le réseau des routes nationales, 6 milliards au trafic d'agglomération et 800 millions aux routes de montagne des régions de montagne et périphériques. Ce financement repose sur un transfert de 2,2 à 2,6 milliards de francs en provenance du fonds routier intégré dans les finances fédérales (fin 2005, la réserve au titre du financement spécial des routes se montait à 3,8 milliards de francs).

Ces 2,6 milliards de francs seront soustraits au budget ordinaire et devront être constitués par un nouvel endettement. Cet endettement extraordinaire ne passe pas par le compte financier, donc il ne tombe pas sous le coup du frein à l'endettement. En lieu et place de cette transaction compliquée, on pourrait verser 2,6 milliards de francs du produit de la vente de Swisscom directement aux fonds d'infrastructure qui n'est pas une institution permanente, mais limitée dans le temps. Cette manière de faire permettrait aussi de couper court aux disputes juridiques concernant l'utilisation des sommes affectées à la route. En définitive, cette

utilisation partielle du produit de la vente équivaldrait à une réduction indirecte de la dette fédérale, mais avec une affectation clairement définie en faveur de l'infrastructure.

8. Exigences et variantes préférées de l'UDC

- 1. L'UDC approuve la vente de la participation majoritaire de la Confédération dans Swisscom. L'assemblée des délégués en a décidé ainsi le 4 février à Stans par 326 voix contre 2. Une réduction du prix doit être accordée aux grands investisseurs qui sont prêts à accepter une période de blocage pour la revente. La vente doit se faire en une seule tranche, donc rapidement, afin d'éviter qu'un excès de titres invendus ne paralyse le cours en bourse et ne provoque des reventes susceptibles d'entraîner des reprises indésirables.**
- 2. Les contraintes étatiques et interventions politiques entravent Swisscom dans son développement. Les conflits d'intérêts de la Confédération en tant que législateur, régulateur, propriétaire et client de Swisscom, mais aussi les avis de plus en plus divergents concernant le versement de dividendes, les besoins financiers pour les acquisitions et les investissements dans les nouvelles technologies posent des problèmes croissants à l'entreprise, au conseil d'administration et à la direction. L'entreprise doit donc devenir complètement indépendante.**
- 3. Le service universel – également dans les régions périphériques – doit être réglé dans la loi sur les télécommunications ainsi que dans la concession. Celle-ci a été attribuée à Swisscom jusqu'en 2007. Cette année-là, il faudra attribuer la concession 2008-2012 (mise au concours, mise aux enchères, etc.). L'entreprise la plus performante et la plus efficace doit assurer le service universel en Suisse. L'octroi de la concession ne doit pas être soumis à des conditions excessivement sévères qui favorisent unilatéralement Swisscom.**
- 4. Le produit de la vente des actions Swisscom représente environ 16,5 milliards de francs. Cet argent appartient au peuple. C'est un élément de la fortune du peuple. L'UDC préfère que le produit de cette vente soit utilisé pour la réduction de la dette comme l'exige la LFC. A titre d'alternative, on pourrait songer à un versement en liquide aux contribuables suisses ou à une utilisation partielle pour des projets d'infrastructure de la Confédération.**

9. Annexe

9.1. Développement des prix sur le marché suisse des télécommunications

9.1.1. Réseau fixe²

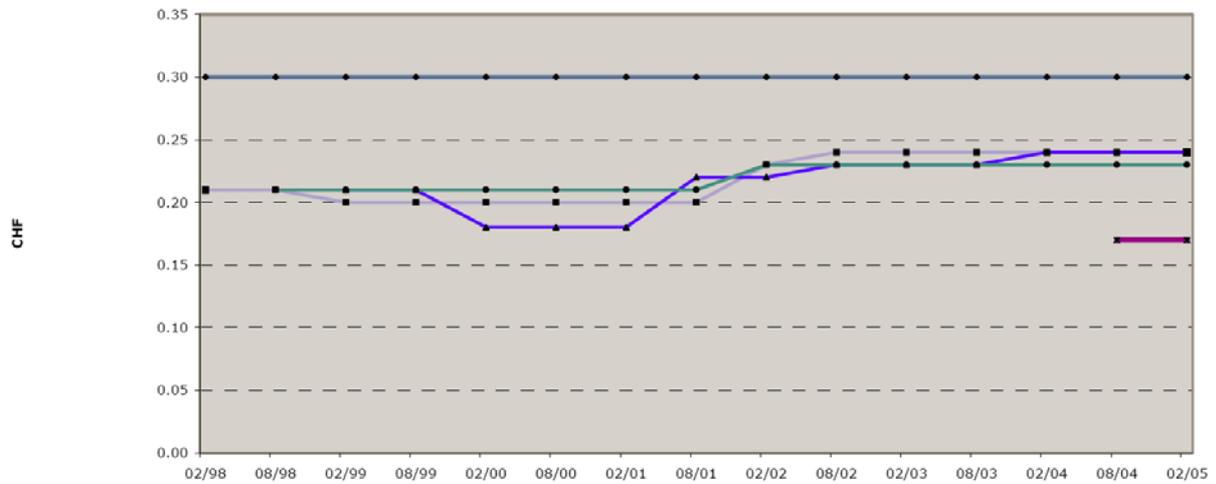
Festnetztelefonie Preise (August)							
Quelle	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	OFCOM						
Preis eines Anrufs von 3 Minuten (in CHF)							
Lokal, peak (simple average)	0.24	0.23	0.22	0.23	0.25	0.25	0.24
Swisscom	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Sunrise	0.21	0.20	0.20	0.20	0.24	0.24	0.24
Tele2	-	0.21	0.18	0.22	0.23	0.23	0.24
Econophone	0.21	0.21	0.21	0.21	0.23	0.23	0.23
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.17
Lokal, off-peak (simple average)	0.24	0.10	0.11	0.12	0.16	0.16	0.12
Swisscom	0.30	0.10	0.10	0.10	0.20	0.20	0.20
Sunrise	0.21	0.10	0.10	0.10	0.14	0.14	0.14
Tele2	-	0.10	0.12	0.16	0.14	0.14	0.12
Econophone	0.21	0.10	0.10	0.10	0.14	0.14	0.12
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.00
Fern, peak (simple average)	0.67	0.59	0.31	0.32	0.25	0.25	0.24
Swisscom	0.80	0.80	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30
Sunrise	0.69	0.63	0.33	0.33	0.24	0.24	0.24
Tele2	0.00	0.48	0.21	0.25	0.23	0.23	0.24
Econophone	0.53	0.45	0.30	0.30	0.24	0.23	0.23
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.17
Fern, off-peak (simple average)	0.47	0.29	0.22	0.23	0.16	0.16	0.12
Swisscom	0.80	0.40	0.30	0.30	0.20	0.20	0.20
Sunrise	0.33	0.27	0.24	0.24	0.14	0.14	0.14
Tele2	-	0.24	0.12	0.16	0.14	0.14	0.12
Econophone	0.27	0.23	0.23	0.23	0.15	0.15	0.12
Cablecom	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Fest zu Mobil, peak (simple average)	1.87	1.86	1.44	1.60	1.65	1.65	1.67
Swisscom	2.40	2.40	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70
Sunrise	1.78	1.78	1.65	1.65	1.75	1.75	1.75
Tele2	-	1.80	0.96	1.60	1.60	1.60	1.75
Econophone	1.44	1.44	1.44	1.44	1.54	1.54	1.72
Cablecom	-	-	-	-	-	-	1.43
Fest zu Mobil, off-peak (simple average)	1.41	1.32	1.21	1.35	1.40	1.40	1.40
Swisscom	1.60	1.60	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40
Sunrise	1.20	1.20	1.20	1.35	1.45	1.45	1.45
Tele2	-	1.20	0.96	1.36	1.36	1.36	1.42
Econophone	1.44	1.29	1.29	1.29	1.39	1.39	1.40
Cablecom	-	-	-	-	-	-	1.35
Preis eines durchschnittlichen Anrufs von einer Minute (in CHF)							
International (simple average)	3.34	2.33	1.06	1.00	1.00	0.86	0.30
International, peak	3.47	2.46	1.13	1.06	1.06	0.91	0.91
International, off-peak	2.95	1.95	0.86	0.80	0.80	0.69	0.69

Source: OFCOM

² Le tarif normal se réfère à un appel un jour ouvrable à 11 heures, le tarif bas à un appel un jour ouvrable à 20 heures.

Preis eines Ortsgesprächs von 3 Minuten (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Sunrise select	0.21	0.21	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.23	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Tele2 (preselect)			0.21	0.21	0.18	0.18	0.18	0.22	0.22	0.23	0.23	0.23	0.24	0.24	0.24
Econophone easy		0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23
Cablecom														0.17	0.17

Preis eines Ortsgesprächs von 3 Minuten (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.30	0.30	0.30	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
Sunrise select	0.21	0.21	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.13	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
Tele2 (preselect)			0.21	0.10	0.18	0.12	0.12	0.16	0.16	0.14	0.14	0.14	0.12	0.12	0.12
Econophone easy		0.21	0.21	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.13	0.14	0.14	0.14	0.12	0.12	0.12
Cablecom														0.00	0.00

Preis eines Ferngesprächs von 3 Minuten (Normaltarif)

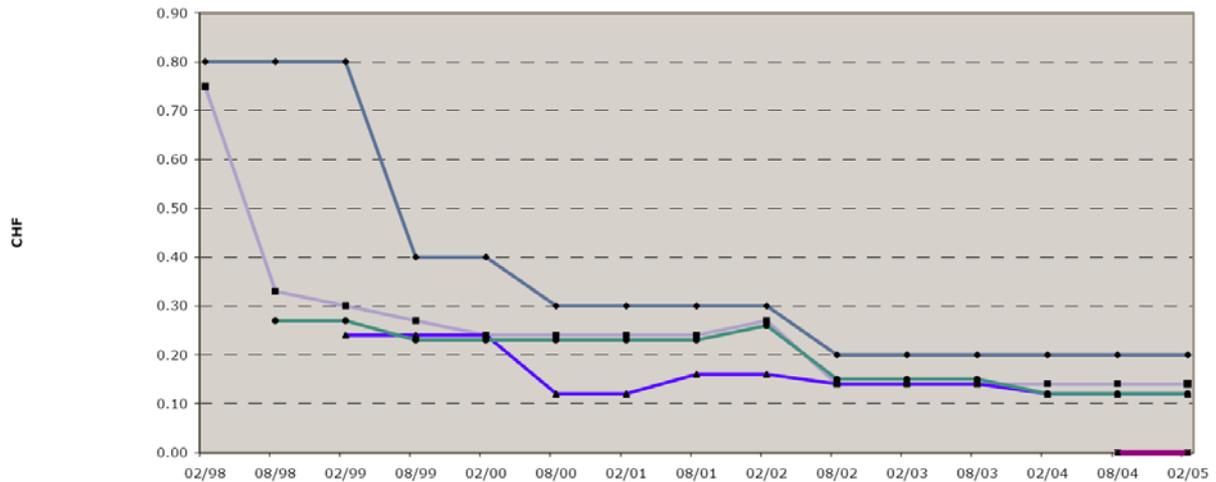
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.40	0.40	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Sunrise select	0.78	0.69	0.63	0.63	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Tele2 (preselect)			0.48	0.48	0.24	0.21	0.21	0.25	0.25	0.23	0.23	0.23	0.24	0.24	0.24
Econophone easy		0.53	0.53	0.45	0.30	0.30	0.30	0.30	0.33	0.24	0.24	0.23	0.23	0.23	0.23
Cablecom														0.17	0.17

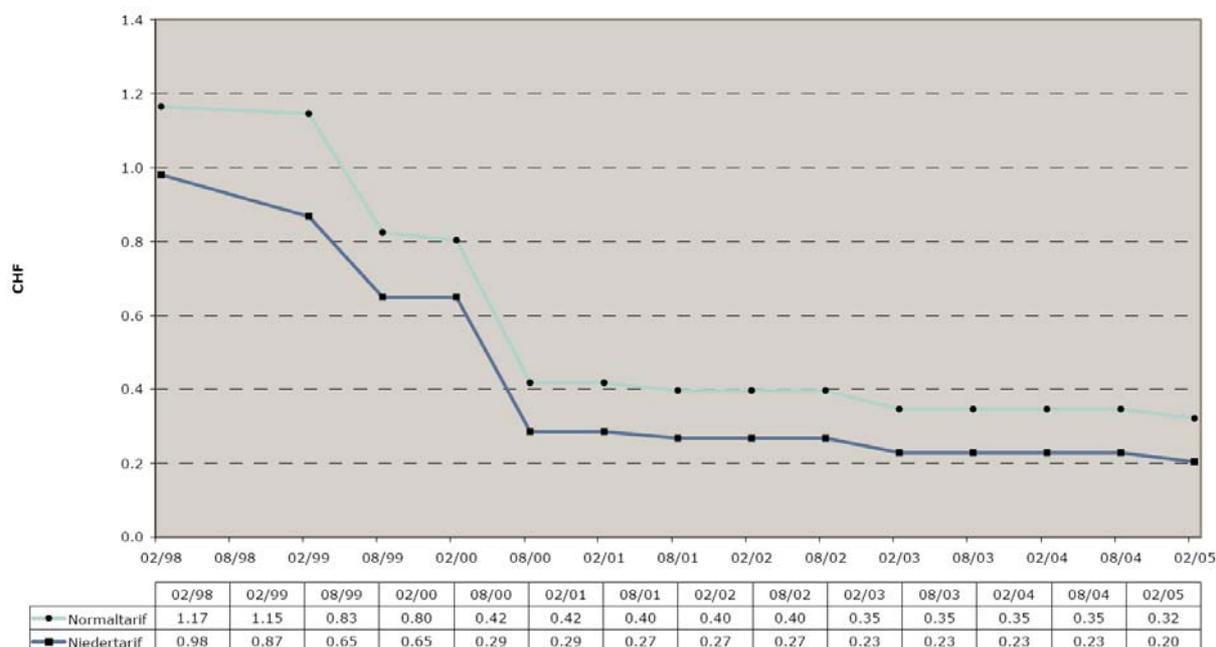
Preis eines Ferngesprächs von 3 Minuten (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.80	0.80	0.80	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30	0.30	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
Sunrise select	0.75	0.33	0.30	0.27	0.24	0.24	0.24	0.24	0.27	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
Tele2 (preselect)			0.24	0.24	0.24	0.12	0.12	0.16	0.16	0.14	0.14	0.14	0.12	0.12	0.12
Econophone easy		0.27	0.27	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.26	0.15	0.15	0.15	0.12	0.12	0.12
Cablecom														0.00	0.00

Preis eines durchschnittlichen internationalen Anrufs von einer Minute (Swisscom Tarife)



9.1.2. Réseau mobile³

Mobilfunktelefonie Preise (August)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quelle	OFCOM						
Preis eines Anrufs von 3 Minuten (in CHF)							
Mobil zu Fest, peak (simple average)	2.40	1.73	1.65	1.65	1.55	1.55	1.55
Swisscom - Natel Swiss	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Fest, off-peak (simple average)	1.60	1.34	1.29	1.29	1.19	1.19	1.19
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (on-net), peak (simple average)	2.40	1.73	1.65	1.65	1.55	1.55	1.55
Swisscom - Natel Swiss	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (on-net), off-peak (simple average)	1.60	1.34	1.29	1.29	1.19	1.19	1.19
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (off-net), peak (simple average)	2.40	1.93	1.90	1.90	1.95	1.95	1.95
Swisscom - Natel Swiss	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.65	1.65	1.80	1.80	1.80
Mobil zu Mobil (off-net), off-peak (simple average)	1.60	1.47	1.47	1.47	1.52	1.52	1.52
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.65	1.65	1.80	1.80	1.80

Source: OFCOM

³ Le tarif normal se réfère à un appel un jour ouvrable à 11 heures, le tarif bas à un appel un jour ouvrable à 20 heures.

Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu fest (Normaltarif)

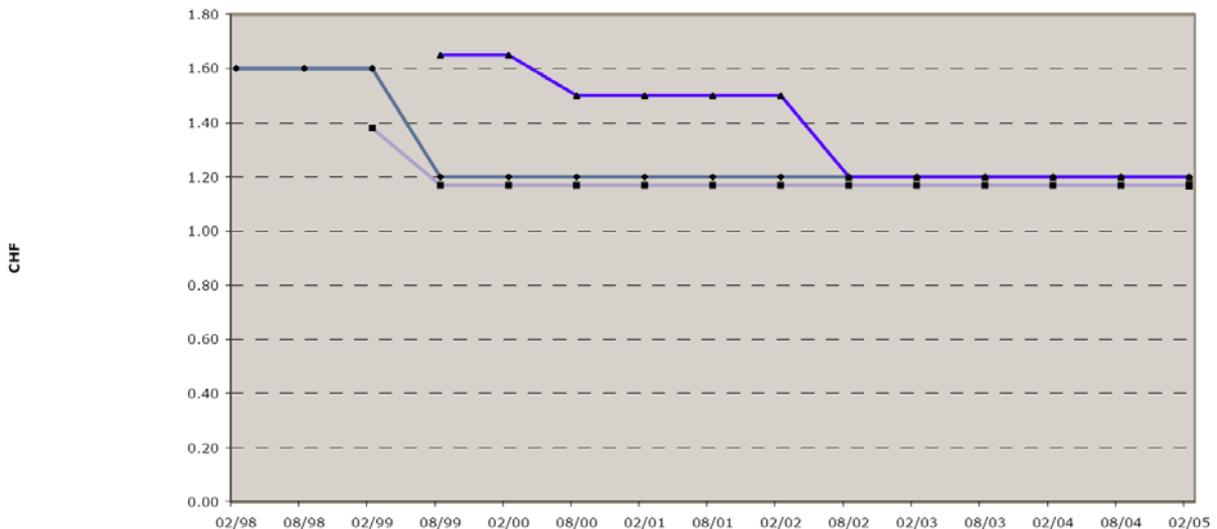
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom-Natel Swiss	2.40	2.40	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Dlax 15)			1.95	1.74	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personal				1.65	1.65	1.50	1.50	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20

Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu fest (Niedertarif)

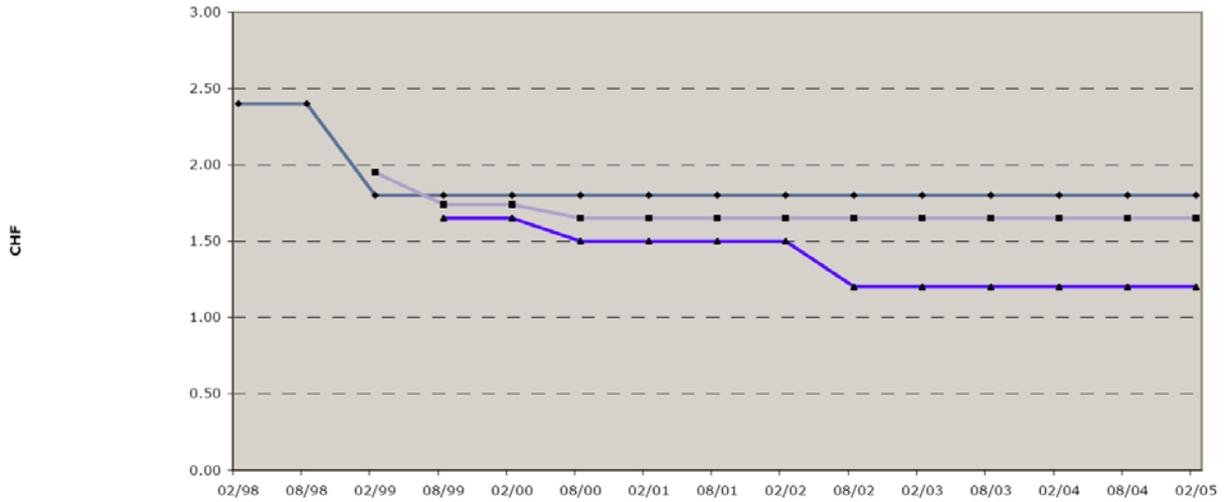
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom-Natel Swiss	1.60	1.60	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Dlax 15)			1.38	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personal				1.65	1.65	1.50	1.50	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20

Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (gleiches Netz - "on-net") (Normaltarif)

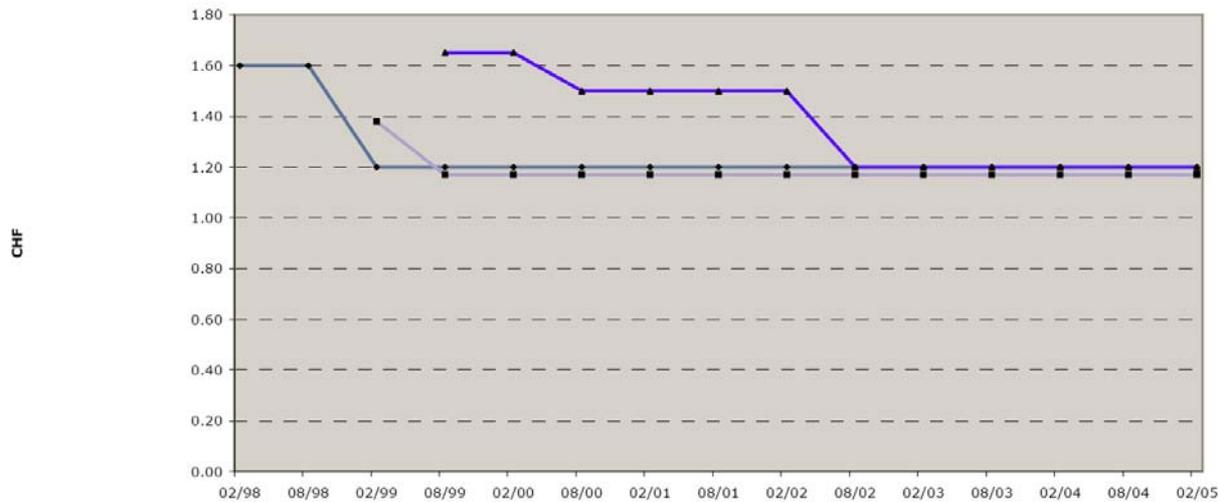
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom-Natel Swiss	2.40	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Dlax 15)			1.95	1.74	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personal				1.65	1.65	1.50	1.50	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20

Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (gleiches Netz - "on-net") (Niedertarif)

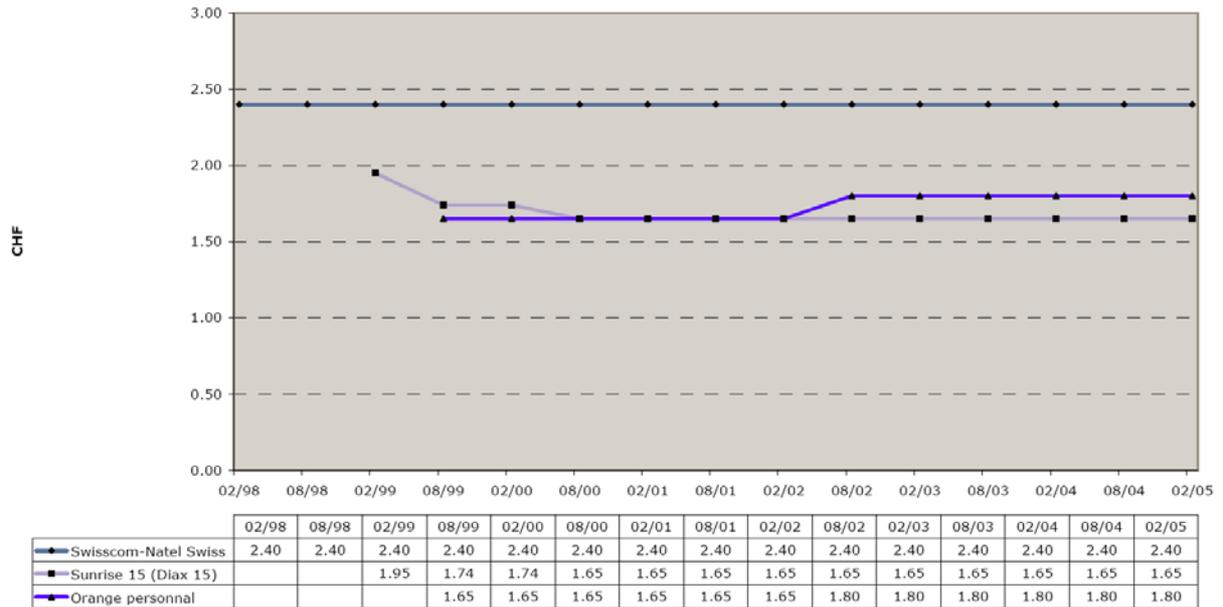
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom-Natel Swiss	1.60	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Dlax 15)			1.38	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personal				1.65	1.65	1.50	1.50	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20

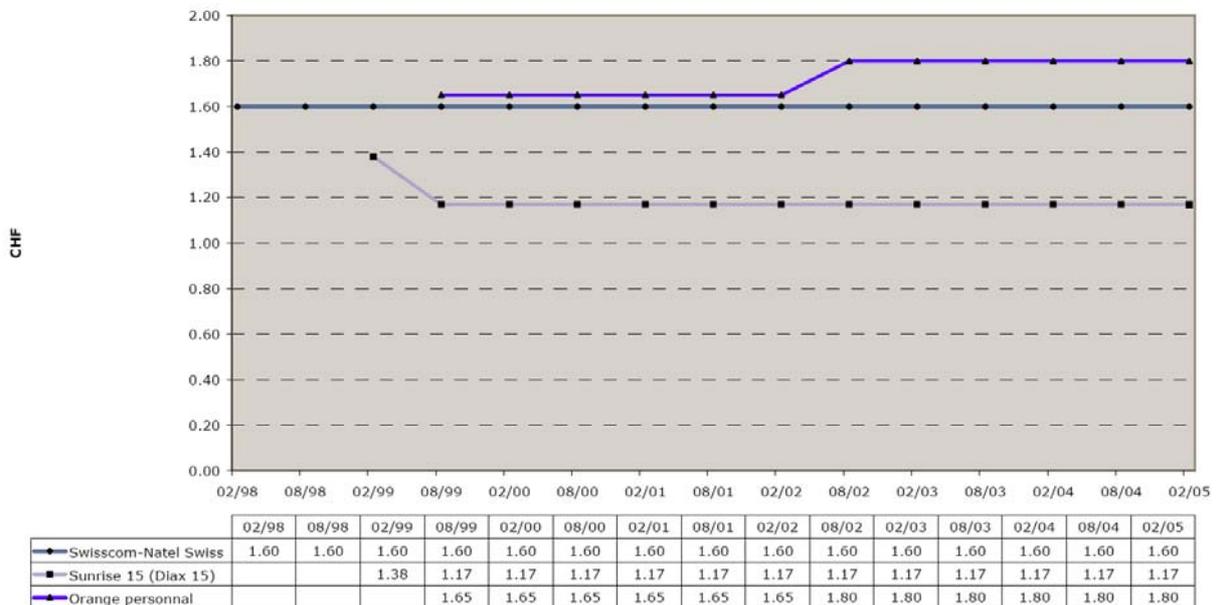
Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (anderes Netz - "off-net") (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (anderes Netz - "off-net") (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



9.1.3. Internet dial-up

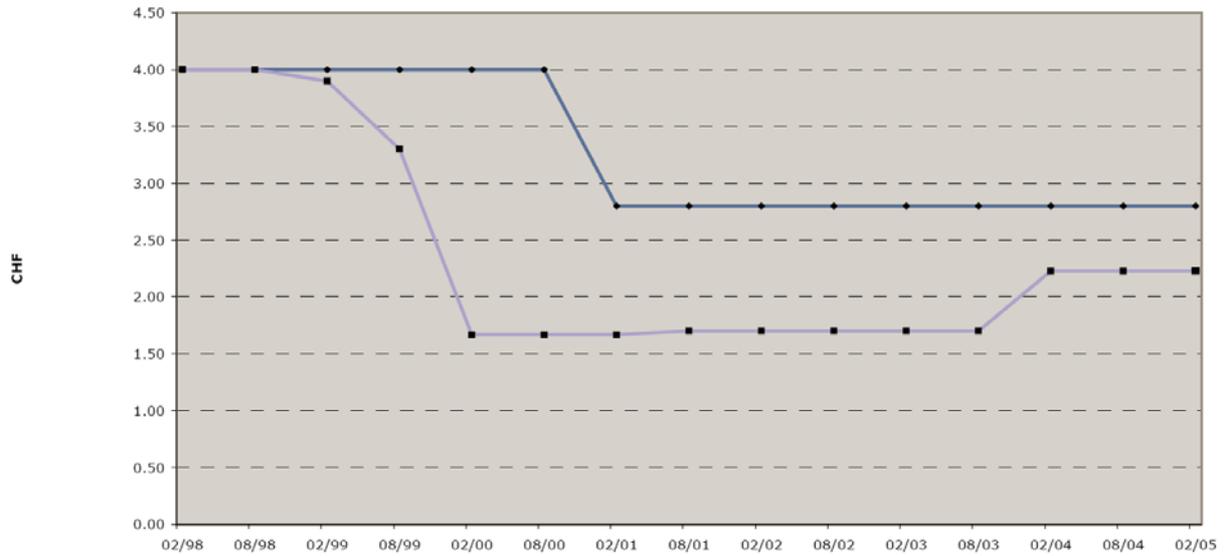
Internet-Zugang Preise (August)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quelle	OFCOM						
Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde							
Internet dial-up, peak (simple average)	4.00	3.65	2.85	2.27	2.27	2.27	2.52
Swisscom	4.00	4.00	4.00	2.80	2.80	2.80	2.80
Sunrise select	4.00	3.30	1.70	1.73	1.73	1.73	2.23
Internet dial-up, off-peak (simple average)	4.00	1.85	1.75	1.67	1.67	1.67	1.87
Swisscom	4.00	2.00	1.80	1.80	1.80	1.80	2.20
Sunrise select		4	1.7	1.7	1.53	1.53	1.53

Source: OFCOM

Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80
Sunrise select	4.00	4.00	3.90	3.30	1.67	1.67	1.67	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	2.23	2.23	2.23

Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	4.00	4.00	4.00	2.00	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise select	4.00	4.00	2.00	1.67	1.67	1.67	1.67	1.53	1.53	1.53	1.53	1.53	1.63	1.63	1.53

Swisscom Erfolgsrechnung 1995-2005

Rechnungslegung	seit Ende 1997 IFRS, Vorjahre angeglichen					adjustiert für Ausgliederung debitel					Änderung IFRS	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Mio. CHF												
Nettoumsatz	9515	9532	9842	10461	11160	10067	10366	10415	10026	10057	10057	9732
übrige Erträge	345	318	277	109	77	125	194	230	233	197	195	260
Total	9860	9850	10119	10570	11237	10192	10560	10645	10259	10254	10252	9992
Material- und Dienstleistungsaufwand	-1351	-1389	-1666	-1589	-2066	-1862	-2056	-2073	-1706	-1847	-1847	-1831
Personal	-2154	-2348	-2584	-2557	-2272	-2302	-2224	-2329	-2266	-2194	-2194	-2173
übriger Betriebsaufwand	-1557	-1881	-2090	-1952	-2458	-2161	-2058	-1989	-1783	-1809	-1823	-1817
EBITDA	4798	4232	3779	4472	4441	3867	4222	4254	4504	4404	4388	4171
Abschreibung Sachanlagen	-1751	-1727	-1739	-1621	-1704	-1826	-1674	-1552	-1543	-1548	-1542	-1286
Abschreibungen Immaterielles	0	0	-1726	50	-249	-14	-62	-114	-142	-151	-151	-108
Total Betriebsaufwand	-6813	-7345	-9805	-7669	-8749	-8165	-8074	-8057	-7440	-7549	-7557	-7215
Betriebsergebnis	3047	2505	314	2901	2488	2027	2486	2588	2819	2705	2695	2777
Gewinn aus Liegenschaftverkäufen	—	—	—	—	—	—	568	—	—	—	—	—
Gewinn Teilverkauf Swisscom Mobile AG	—	—	—	—	—	—	3837	—	—	—	—	—
Nettofinanzergebnis	-528	-461	-403	-314	-39	149	-348	-311	-26	-144	-134	82
Finanzaufwand	-581	-487	-428	-407	-259	-324	-764	-508	-196	-285	-272	-160
Finanzertrag	53	26	25	93	220	473	416	197	170	141	138	242
Steuern	-1	-1	-1	-319	-535	-581	48	-313	-467	-394	-392	-535
Gewinnanteil Assoziierte	-103	-137	-214	-212	301	1754	32	94	-9	22	22	13
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen	2415	1906	-304	2056	2215	3349	6623	2058	2317	2189	2191	2337
Gewinnanteile Minderheiten	—	—	—	18	-7	-1	-226	-301	-340	-352	-352	-324
Ergebnisse Nichtweitergeführte Veräusserungsverluste	0	-76	-111	-519	183	-192	-1433	-933	-408	5	-243	9
Reingewinn	2415	1830	-415	1555	2391	3156	4964	824	1569	1594	1596	2022

Bilanz der Swisscom 1995-2005

Rechnungslegung	seit Ende 1997 IFRS, Vorjahre angeglichen					adjustiert für Ausgliederung debitel					Änderung IFRS		in %
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005	
Mio. CHF													
Flüssige Mittel	902	685	256	1759	1211	2063	3565	1512	3104	2387	2387	1023	7.6
Wertschriften	—	—	—	28	65	—	—	—	—	1285	1285	1684	12.6
Forderungen	—	—	—	2358	2648	—	—	—	—	1767	1767	1694	12.6
Vorräte	—	—	—	208	240	—	—	—	—	120	120	129	1.0
übriges Umlaufvermögen	2238	2279	2306	221	809	3226	5807	2871	2815	3818	646	719	5.4
Umlaufvermögen (UV)	3140	2964	2562	4574	4973	5289	9372	4383	5919	6205	6205	5249	39.1
Sachanlagen	11037	11329	11453	11101	10723	9901	8060	7491	6971	6395	6190	6000	44.7
Beteiligungen	971	1602	1238	749	713	501	589	682	41	58	58	191	1.4
Goodwill / Immaterielles	—	—	—	125	3339	—	—	—	—	416	416	722	5.4
übrige langfr. Aktiven	—	—	—	295	1112	—	—	—	—	1275	1275	1163	8.7
Latente Steuerguthaben	—	—	—	100	58	—	—	—	—	88	88	84	0.6
nicht weitergeführte Ges.	—	—	—	—	—	3916	3300	2135	1685	0	0	0	0.0
übriges Anlagevermögen	143	115	220	—	—	2396	3028	2267	1924	1790	—	—	—
Anlagevermögen	12151	13046	12911	12370	15945	16714	14977	12575	10621	8243	8027	8160	60.9
Aktiven	15291	16010	15473	16944	20918	22003	24349	16958	16540	14448	14232	13409	100.0
Mio. CHF													
kurzfr. Schulden	3181	711	1178	1264	4049	2625	1696	960	516	384	373	173	1.3
Kreditoren	3160	2479	3102	925	1265	3145	2569	2170	2219	2314	511	467	3.5
kurzfr. Rückstellungen	—	—	—	452	384	—	—	—	—	214	214	388	2.9
laufende Ertragssteuern	—	—	—	225	457	—	—	—	—	342	342	229	1.7
übrige kurzfr. Verbind.	—	—	—	1548	1740	—	—	—	—	1247	1247	1478	11.0
kurzfr. Fremdkapital				4414	7895	5770	4265	3130	2735	2698	2687	2735	20.4
langfr. Schulden	6150	8636	6639	4245	3073	3748	3715	2674	2408	2151	1941	2130	15.9
Finanzleasing	—	—	—	517	637	—	—	—	—	—	—	—	0.0
langfr. PK-Verpflichtungen	3013	3086	2277	1399	1864	1925	1218	1101	1113	1118	1118	805	6.0
Rückstellungen	—	—	—	696	507	923	1258	1087	1090	1137	634	580	4.3
latente Ertragssteuern	—	—	—	10	23	—	—	—	—	—	234	361	2.7
übrige langfr. Verbind.	1181	1182	1047	273	203	—	—	—	—	—	165	174	1.3
nicht weitergeführte G	—	—	—	—	—	1038	1055	886	794	0	—	—	0.0
langfr. Fremdkapital	10344	12904	9963	7140	6307	7634	7246	5748	5405	4406	4092	4050	30.2
Fremdkapital Total	10344	12904	9963	11554	14202	13404	11511	8878	8140	7104	6779	6785	50.6
Minderheiten	—	—	—	43	31	29	769	781	731	663	663	623	4.6
Eigenkapital	-1394	-84	1230	5347	6685	8570	12069	7299	7669	6681	6790	6001	44.8
EK inkl. Minderheiten	-1394	-84	1230	5390	6716	8599	12838	8080	8400	7344	7453	6624	49.4
Passiven	8950	12820	11193	16944	20918	22003	24349	16958	16540	14448	14232	13409	100.0
EK-Quote	-16	-1	11	32	32	39	50	43	46	46	48	45	—
Nettofinanzmittel	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-3028	2719	-753	1442	2089	2518	1765	—
Equity Free Cash flow	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1119	2913	2913	2913	2203	—

PK = Pensionskassen

Aktienkennzahlen Swisscom 1998-2005

Mio. CHF	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Nominalwert CHF		25.00	25.00	25.00	17.00	9.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Börsenkurs	Höchst	588.00	656.00	754.00	492.50	519.00	438.50	454.75	454.75	470.00
	Tiefst	376.00	445.00	361.00	358.50	360.00	367.00	382.00	382.00	399.25
	Ende Jahr	552.30	618.60	404.90	441.90	392.20	408.00	448.00	448.00	414.75
Anzahl ausstehende Aktien	66.00	67.89	73.55	73.54	73.54	67.65	66.20	64.72	64.72	59.84
Gewinn weitergeführte	-4.61	30.42	30.02	45.53	86.98	25.97	29.86	28.39	28.42	33.64
Verluste aufgegeben	-1.68	-7.65	2.49	-2.62	-19.48	-13.79	-6.16	-3.76	-3.76	0.15
Gewinn pro Aktie	-6.29	22.77	32.51	42.91	67.50	12.18	23.7	24.63	24.66	33.79
Eigenkapital	18.64	72.70	90.89	116.52	164.09	110.25	115.85	103.24	104.92	100.29
Dividende	-	11.00	15.00	11.00	11.00	12.00	13.00	14.00	14.00	16.00
Nennwertrückzahlung	-	-	-	8.00	8.00	8.00	-	-	-	-
Total Ausschüttung	-	11.00	15.00	19.00	19.00	20.00	13.00	14.00	14.00	16.00
Ausschüttungsquote (Ende Jahr in CHF Mrd.)	-	52.3%	46.1%	44.2%	25.3%	164.2%	54.9%	56.8%	56.8%	47%
Börsenkapitalisierung		42.29	47.37	31.00	33.83	26.51	27.01	27.54	27.54	23.52

Mio. CHF	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Ausgeschüttete										
Dividende Swisscom			809	1103	809	728	794	861	861	861
Nennwertrückzahlung			0	0	589	529	530	0	0	0
Aktienrückkäufe AG			0	0	0	4264	0	2001	2001	2000
Total			809	1103	1398	5521	1324	2862	2862	2861

9.2. Glossaire (Sources: Deutsche Telekom, Swisscom)

2G: 2^e génération de la téléphonie sans câble: téléphonie mobile digitale. **2,5G:** complète la téléphonie 2G par un service de transmission de données rapide connu sous le sigle GPRS. **3G:** 3^e génération par laquelle on entend la téléphonie mobile à large bande et d'autres applications.

Access: accès à Internet.

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) est une technique de transmission de données qui utilise le câble téléphonique pour accéder au réseau de données. Un filtre séparant les transmissions vocales et de données, il est possible de surfer et de téléphoner en même temps. La vitesse de transmission varie selon les catégories de puissance de 600/100 Kbits/s à 2400/200 Kbits/s.

ARPU: Average Revenue per User, chiffre d'affaires moyen par client. Est surtout utilisé dans la branche de la téléphonie mobile pour définir le chiffre d'affaires que produit un client par mois.

ASP: Application Service Providing: offre d'un provider à des entreprises pour la location d'applications IT. Avantage: le client dispose toujours de la version la plus actuelle que le provider offre de manière centrale (par exemple, dans un centre de traitement de données) et il n'a pas à se préoccuper de l'acquisition et de l'entretien des logiciels (licences, mises à jour).

Call-by-Call – choix de la compagnie téléphonique de cas en cas: procédé de sélection qui permet au client de choisir la compagnie téléphonique (l'exploitant du réseau de transmission) pour chaque conversation à longue distance ou à l'étranger.

Call-Center: entreprise ou département d'une entreprise de services offrant des services vocaux basés sur des opérateurs. Un grand nombre d'opérateurs traite les appels entrant par une hotline ou les appels sortants pour le marketing direct.

Carriers' Carrier: exploitant de réseau qui met ses services à disposition d'autres entreprises de télécommunication

Customer Centricity: information totale du client, c'est-à-dire action orientée en fonction du client et de ses besoins spécifiques dans la conception de produits et de services, mais aussi dans la communication, la distribution et les autres interventions sur le marché. A l'opposé, il y a la Product Centricity qui se focalise sur ses propres produits.

Desktop Services: Global Desktop Services comprend les prestations de services jusqu'à l'outsourcing de l'infrastructure IT. La Deutsche Telekom intervient sur ce marché avec un service complet, de l'infrastructure avec serveurs jusqu'à la gestion des applications et aux services call-center, en passant par les PC pour les places de travail, bref, un portefeuille intégrant la totalité des IT d'entreprise.

Downstream: transmission de données du serveur Internet au PS de l'utilisateur; direction inverse: upstream.

e-Government: on entend par là la simplification et la réalisation de processus d'information, de communication et de transaction dans les institutions étatiques et entre celles-ci ainsi qu'entre les institutions, les citoyens et les entreprises par le recours aux technologies d'information et de communication.

e-Health: on entend par là la simplification et la réalisation de processus d'information, de communication et de transaction dans les institutions et entre les institutions et personnes de la santé publique par le recours aux technologies d'information et de communication.

GPRS: General Packet Radio Service: technique rapide de transmission de données dans les réseaux GSM. GSM - System for Mobile Communications – Standard européen global dans la bande des 900 MHz pour la téléphonie digitale mobile. Appliqué depuis 2001 avec des vitesses de transmissions de 30-40 Kbit/s. Idéal pour les services WAP, les offres de distraction et le trafic e-mail. Les liaisons GPRS ne sont pas facturées selon la durée de la communication, mais en fonction du volume des données transmises.

GSM: Global System for Mobile Communications: standard de téléphonie mobile digitale qui, à côté de la transmission vocale et de données, offre aussi des services comme le SMS et des liaisons avec l'étranger et à l'étranger (roaming international).

Hosting: mise à disposition de mémoire via Internet. Les principales prestations d'un provider Internet dans le domaine du hosting sont l'enregistrement et l'exploitation de domaines, la location de serveurs web (complets ou partiels) et la location d'une place dans un centre de traitement de données.

HotSpot: secteur dans lequel les clients disposent d'un accès Internet public sans fil via W-Lan (Wireless Local Area Network). Réalisation commune par T-Com et T-Mobile.

ICT: Information and Communication Technology: technologie d'information et de communication.

Interconnection: désigne la connexion des réseaux de plusieurs opérateurs (régulé dans la loi sur les télécommunications).

Internet/Intranet: réseau mondial d'ordinateurs sur la base du protocole Internet (IP) sans gestion centrale du réseau. Intranet: réseau IP géré, accessible uniquement à certains groupes d'utilisateurs.

Adresse IP: chaque ordinateur raccordé sur Internet reçoit une adresse numérique identifiable. L'adresse IP est composée de quatre suites de chiffres séparées par un point (par exemple: 217.247.84.89). Il existe des adresses IP statiques auxquelles l'ordinateur concerné est toujours atteignable (par exemple, pour un serveur web). Dans certains cas, on recourt à des adresses dynamiques (par exemple, quand les clients de certains providers s'annoncent sur Internet, ils reçoivent un numéro qui n'est pas toujours le même).

IP – Internet Protocol: protocole de transport indépendant du fabricant du niveau 3 du modèle de référence OSI pour la communication inter-réseau. Segmentation des clients: répartition des clients en groupes homogènes (segments) afin d'adapter les produits et les services, mais aussi la diffusion, la communication, etc. en fonction des besoins des différents segments de clients.

ISDN: (Integrated Services Digital Network) il s'agit d'un réseau de communication digital pour le transfert de données, de textes, d'images et la communication vocale par le même raccordement téléphonique. Grâce à deux ou plusieurs canaux, il est possible d'établir plusieurs communications ou de transmettre des données parallèlement à une communication vocale. La vitesse de transmission est de 64 Kbit/s par canal.

Large bande: plusieurs canaux passent par le même média. La technologie de la large bande succède à l'étroite bande. En bref: on peut transporter beaucoup plus de données.

Largeur de bande: unités d'information (Bits) qui peuvent être transmises en une seconde (bits/s, Mbts/s).

Last Mile (dernier kilomètre): il s'agit de la dernière section d'une conduite d'eau, d'électricité ou de télécommunication entre le réseau et le consommateur final. Les entreprises d'approvisionnement qui n'ont pas accès au dernier kilomètre doivent en règle générale payer une redevance au propriétaire du réseau.

LET: loi sur l'entreprise de télécommunication

LTC: loi sur les télécommunications

Multimedia: mot passe-partout désignant l'information simultanée par le texte, l'image, la vidéo et le son.

NGN (Next Generation Network): dans l'architecture classique des réseaux téléphoniques modernes, les transmissions vocales et de données passent par des plate-formes techniques différentes. L'objectif du système NGN est de relier les deux fonctions et d'offrir ainsi des services intégrés de transmission vocale et de données. Les réseaux NGN sont totalement basés sur IP.

Page Impressions: indique le nombre d'appels d'une page Internet par les usagers. Il s'agit d'un critère important pour apprécier la pénétration d'un site Internet.

Preselection: présélection de la compagnie téléphonique. Procédé technique qui fixe le client sur un certain opérateur (exploitant des réseaux de communication) pour ses communications à grande distance et à l'étranger.

Provider Internet: (de l'anglais Internet Service Provider, ISP; appelé simplement provider dans le langage courant) sociétés offrant sur Internet contre rémunération des services techniques et autres prestations nécessaires à l'exploitation d'Internet.

Roaming: caractéristique de performance des réseaux téléphoniques cellulaires qui garantit l'accès aux stations mobiles activées dans toutes les cellules radio de l'espace couvert par

un réseau. De plus, le roaming peut s'étendre sur plusieurs réseaux de même type de différents opérateurs comme, par exemple, la roaming international dans le système GSM pan-européen.

SDH – Synchronous Digital Hierarchy: il s'agit d'un réseau composé de nœuds. Le taux de base du SDH est de 155 Mbits/s. Un cadre de transmission est désigné par STM (Synchronous Transport Module). La technique SFH offre de nombreuses fonctions pour la gestion de réseaux et pour la garantie de la qualité.

SMI / SPI: indices boursiers (Swiss Market Index / Swiss Performance Index)

Stakeholder: (traduit de l'anglais: détenteur d'un droit) il s'agit de l'extension de la notion de Shareholder-Value utilisée dans l'économie d'entreprise. Contrairement au principe Shareholder-Value, qui est axé sur les besoins et les attentes des détenteurs de parts dans l'entreprise, le Stakeholder-Value saisit l'entreprise dans son contexte social global et tente de mettre en accord les droits et revendications des différents groupes intéressés. Les Stakeholder sont à la fois les Shareholders, les collaborateurs de l'entreprise, les clients, les fournisseurs, mais aussi l'Etat et le public.

T-DSL: ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber Line) – offre de la Deutsche Telekom. Technique de transmission rapide de données (upstream 16 kbit/s à 640 kbit/s; downstream jusqu'à 8 Mbit/s) sur le câble téléphonique normal à double veine de cuivre sur une distance de raccordement jusqu'à 3 km environ.

T-ISDN: ISDN (Integrated Services Digital Network) – réseau de la Deutsche Telekom. Réseau de télécommunication digital intégrant des services. ISDN intègre des services de télécommunications comme le téléphone, le fax et la transmission de données dans un seul réseau. La numérisation améliore la qualité de la transmission et accroît la vitesse de transmission par rapport à la transmission analogique. De plus, elle permet la transmission par paquets de données.

T-Net: réseau téléphonique digitalisé de la Deutsche Telekom.

Triple Play signifie téléphonie, Internet et télévision par le même accès.

UMTS: il s'agit d'un développement de GSM. UMTS complète la desserte GSM et Public Wireless Lan dans les régions à forte densité démographique de Suisse. La vitesse de transmission atteint 387 Kbits/s, ce qui permet, par exemple, la transmission de brèves vidéos.

Video on Demand: il s'agit d'un service qui permet de choisir à n'importe quelle heure un film (vidéo) et de le regarder. Le film est transmis soit par le réseau câblé à large bande, soit par DSL et le réseau téléphonique. Le canal de retour, par lequel passe l'information sur le choix vers le centre d'émission, existe dans le système DSL, mais non pas dans la communication à large bande par câble. En cas de besoin, la VoD par le câble est complétée par un canal de retour passant par le réseau téléphonique.

Voice over Internet Protocol (VoIP): technique qui permet d'établir des communications téléphoniques via Internet. Il existe trois méthodes à cet effet: de PC à PC, du PC au réseau fixe, téléphonie par des réseaux internes basés sur IP. VoIP est la fusion de deux mondes séparés jusqu'ici: Voice (vocal) et Data (données) par l'intégration du trafic téléphonique dans des réseaux de données existants.

VPN: le Virtual Private Network est un réseau d'ordinateurs qui se sert d'un réseau public (par exemple, Internet) pour le transport de données privées. Les participants à un VPN

peuvent échanger des données comme sur un réseau interne bien qu'ils ne soient pas directement reliés par un réseau.

WAP – Wireless Application Protocol: la technologie WAP offre aux usagers du téléphone mobile un accès limité à Internet. Elle permet de visualiser des contenus sur l'écran du portable.

W-LAN (Wireless Local Area Network): réseau sans fil pour l'accès Internet mobile. Plusieurs ordinateurs peuvent être reliés entre eux sans câble et reliés parallèlement à un système de traitement de données central, une imprimante ou un scanner.