

Croissance continue et résultats solides

- **Sunrise poursuit sa croissance avec des performances solides sur le segment Mobile durant le T2 2022 et enregistre une augmentation nette de +47 300 abonnements Mobile Postpaid¹⁾. Sur le segment haut débit on observe une légère baisse de 2 000 abonnements, en raison du démantèlement progressif de la marque UPC.**
- **La croissance nette totale au T2 2022 s'élève à +57 800 RGU haut débit, TV et mobile.**
- **La convergence fixe-mobile (FMC) progresse à nouveau: au 30 juin 2022, 57,0% des clients réseau fixe et haut débit utilisent également une offre mobile Postpaid (+1,4% en glissement annuel).**
- **À CHF 739,1 millions, le chiffre d'affaires²⁾ reste stable par rapport à la même période l'année précédente (-0,3%).**
- **L'EBITDA ajusté par segment²⁾ est également stable sur une base ajustée (+0,5% en glissement annuel), y compris les «costs to capture»³⁾, et s'élève à CHF 266,8 millions. L'EBITDA ajusté moins les ajouts P&E²⁾⁴⁾ a connu une augmentation, avec une croissance de +4,3% en glissement annuel sur une base ajustée, pour atteindre CHF 159,1 millions.**
- **Sunrise continue à stimuler la dynamique du marché en renforçant sa position de fournisseur leader d'ultra-haut débit grâce au renouvellement de son partenariat avec SFN. Sunrise est la marque principale des clients privés et Sunrise Business est celle des entreprises. Une nouvelle gamme de produits (Sunrise Up) a été lancée. Avec IoT Starter Services, Sunrise Business propose des packs de services prédéfinis pour l'Internet des objets (IoT). Le partenariat avec Swiss-Ski a atteint son premier point culminant avec l'annonce de la nouvelle tenue de compétition de ski alpin. Par ailleurs, le «Big Ride 2022», organisé pour la première fois en Suisse, a permis de récolter des dons de plus de CHF 1,5 millions en faveur de «Street Child».**

«Nous continuons de donner le ton sur ce marché hautement compétitif et avons lancé de nouvelles initiatives pendant le deuxième trimestre pour maintenir notre dynamique commerciale. Nous avons ainsi accompli l'une des étapes les plus importantes de notre intégration en renouvelant notre image de marque et en positionnant Sunrise en tant que marque principale. La nouvelle gamme de produits Sunrise Up a été lancée avec succès sur le marché et offre une valeur ajoutée accrue tant aux clients privés que commerciaux. Sur le plan stratégique, nous continuons de mettre en œuvre notre stratégie de réseau hybride. Dans ce but, nous avons renouvelé notre partenariat avec Swiss Fibre Net. Sunrise demeure l'unique opérateur haut débit en Suisse desservant plus de 90% des foyers et la majeure partie des entreprises avec un véritable débit gigabit.» C'est ainsi qu'André Krause, CEO de Sunrise, commente les résultats.

Résultats opérationnels

Le gain net total de +57 800 RGU haut débit, TV et mobile est principalement soutenu par la croissance du segment Mobile Postpaid de +47 300 abonnements mobiles Postpaid¹⁾, tandis que la situation concurrentielle, de plus en plus intense en matière d'offres convergentes, commence à montrer ses effets en ce qui concerne les services de base sur les segments du haut débit et de la télévision.

La croissance nette du segment Mobile a poussé la pénétration FMC à 57,0% (+1,4% en glissement annuel). Avec les nouvelles offres combinées récemment lancées (Sunrise Up), Sunrise jette les bases d'une croissance future portée par le cross-selling et l'upselling auprès des abonnés mobiles existants et devient ainsi plus à même de répondre aux besoins grandissants des clients en matière d'offres provenant d'un seul et même fournisseur.

À la fin juin 2022, les chiffres totaux sont les suivants: 2,716 millions de RGU mobiles (3,117 millions en incluant cartes SIM secondaires), 1,176 millions de RGU haut débit (1,234 millions en incluant les PME) et 1,234 millions de RGU TV (1,283 millions en incluant les PME). En raison d'une concurrence intense, le revenu moyen par utilisateur (ARPU) reste sous pression et a diminué de -3,6% sur une base ajustée, pour atteindre CHF 66.10 par rapport à la même période l'année précédente.

Partenariat renforcé entre Swiss Fibre Net AG et Sunrise

Swiss Fibre Net AG (SFN) est un partenaire de longue date de Sunrise. Avec ses partenaires, la SFN investit dans le développement, la construction, la distribution et la maintenance des réseaux à fibre optique FTTH les plus modernes. Les deux entreprises poursuivent leur collaboration, ce qui permet à Sunrise de continuer à obtenir des droits d'utilisation à long terme (IRU) pour l'accès aux infrastructures FTTH de tous les partenaires de réseau de Swiss Fibre Net, dans toutes les régions du pays. Avec les partenariats fibre optique, Sunrise s'assure une indépendance à long terme dans les plus grandes villes et agglomérations. En complément du performant réseau HFC de Sunrise, l'accord conclu avec la SFN permet de proposer des produits haut débit ultrarapides tant aux clients privés que commerciaux dans la grande majorité des foyers et des entreprises suisses.

Sunrise Business: une croissance solide

Comme au premier trimestre, Sunrise Business a su poursuivre sa croissance et a enregistré une augmentation du chiffre d'affaires de 1,8% auprès des clients commerciaux durant le deuxième trimestre par rapport à la même période l'année précédente. Un grand nombre de nouveaux contrats et de prolongations/mises à niveau de mandats existants tels que l'Hôpital pédiatrique universitaire de Zurich, le plus grand centre de pédiatrie et de chirurgie pédiatrique de Suisse et l'un des plus importants au monde y ont fortement contribué.

Résultats financiers

Sunrise a pu maintenir un **chiffre d'affaires**²⁾ stable au T2 2022 sur une base ajustée, à CHF 739,1 millions (-0,3%) par rapport à la même période l'année précédente. Les ventes ont en particulier été soutenues par la croissance du segment Large Enterprise auprès des clients professionnels et par l'augmentation du chiffre d'affaires généré par les services sur le segment Mobile auprès des clients privés. En détail, les différents segments ont contribué au chiffre d'affaires total comme suit: clients privés Mobile CHF 295,5 millions (+3,6% en glissement annuel), clients privés réseau fixe (y compris Internet, TV et téléphonie) CHF 304,2 millions (-4,6% en glissement annuel) et B2B CHF 136,4 millions (+1,8% en glissement annuel).

L'**EBITDA ajusté par segment**²⁾ est resté stable sur une base ajustée, pour atteindre +0,5% par rapport à l'année précédente, et s'élève à CHF 266,8 millions, dont CHF 18,9 millions de «costs to capture»³⁾. L'évolution de l'EBITDA ajusté par segment²⁾ repose principalement sur les synergies des coûts du travail et des MVNO. L'**EBITDA corrigé sans ajouts P&E**²⁾⁴⁾ a augmenté de +4,3% en glissement annuel sur une base ajustée pour atteindre un total de CHF 159,1 millions. Cette croissance est principalement due à l'augmentation de la discipline de coûts et ce, malgré l'effet négatif des «costs to capture»³⁾ qui s'élèvent à CHF 43,6 millions.

	3 mois au 30 juin 2022		6 mois au 30 juin 2022	
<i>En millions de CHF, à l'exception des chiffres en %</i>		ajusté en % ²⁾		ajusté en % ²⁾
Chiffre d'affaires	739,1	(0,3%)	1497,8	0,3%
- Clients privés Mobile	295,5	3,6%	603,4	3,6%
- Clients privés réseau fixe	304,2	(4,6%)	610,7	(4,8%)
- B2B	136,4	1,8%	276,3	5,9%
- Autres	3,0	(21,1%)	7,4	(24,5%)
EBITDA ajusté par segment ²⁾	266,8	0,5%	545,0	5,0%
EBITDA ajusté sans ajouts P&E ²⁾⁴⁾	159,1	4,3%	304,7	14,0%

Les résultats financiers détaillés de Sunrise sont disponibles dans le [communiqué de revenu fixe T2 2022 de UPC Holding](#).

Sunrise en tant que marque principale et nouvelles offres

Sunrise veut être plus qu'un simple fournisseur de télécommunications et souhaite inspirer ses clients à réaliser leurs rêves à travers la promesse de marque «[Dream Big. Do Big.](#)». Depuis le 23 mai, la marque principale Sunrise dispose d'une nouvelle ligne graphique. À travers les nouvelles offres [Sunrise Up](#), Sunrise se démarque clairement de ses concurrents: en particulier par des connexions rapides et fiables grâce au [réseau 5G le plus grand et le plus rapide](#) et au [meilleur Internet de Suisse](#) avec un véritable débit en gigabits sur plus de 90% du territoire Suisse. Sans oublier une offre TV complète et personnalisée comprenant les meilleurs contenus sportifs et de divertissement à la maison, en déplacement et, grâce à la Sunrise TV App, également à l'étranger. Chez Sunrise, les clients bénéficient du [meilleur service clients de Suisse](#). Les clients fidèles sont récompensés par des avantages combinés imbattables et par des expériences inoubliables lors d'événements sportifs et musicaux, grâce aux avantages exclusifs octroyés par le programme de fidélité [Sunrise Moments](#).

Par ailleurs, l'entreprise «Sunrise UPC Sàrl» a été rebaptisée «**Sunrise Sàrl**».

Avantages concurrentiels avec les projets IoT

Avec [IoT Starter Services](#), Sunrise Business propose depuis fin juin des packs de services prédéfinis pour l'Internet des objets (IoT). Au total, cinq packs de services différents permettent une connectivité mobile complète et une gestion simple des données de niveau professionnel. En raison de l'évolution technique rapide de ces dernières années, les applications IoT prennent de plus en plus d'importance pour les PME et les développeurs informatiques. La possibilité de mettre en œuvre particulièrement rapidement de nouveaux projets IoT offre d'énormes avantages concurrentiels aux clients Sunrise Business. Sunrise Business souhaite promouvoir l'utilisation des solutions IoT et propose des offres entièrement configurées et flexibles à un prix attractif et clairement calculable à travers les nouveaux IoT Starter Services.

Résultats exceptionnels avec Levada

Le design de la nouvelle tenue de ski alpin Descente des athlètes de Swiss-Ski a été dévoilé. L'équipe suisse de ski alpin débutera la prochaine saison de compétition avec de nouvelles couleurs et une nouvelle combinaison dénommée «[Levada](#)». Levada constitue la première étape majeure du partenariat principal entre Sunrise et Swiss-Ski. Sunrise est fière d'avoir aidé à façonner la nouvelle tenue de compétition et a hâte de contribuer aux futurs résultats exceptionnels de l'équipe suisse.

Plus de CHF 1,5 millions de dons en faveur de «Street Child»

«[The Big Ride](#)» est un grand rassemblement de la famille Liberty Global et constitue une longue tradition. Il a lieu depuis 14 ans et sert une bonne cause: collecter des fonds en faveur de «[Street Child](#)» et aider à fournir un soutien, une éducation et une protection aux enfants et aux communautés en Afrique subsaharienne et en Asie. «The Big Ride» a eu lieu pour la première fois en Suisse en juin 2022. Les 540 participants, dont 200 collaborateurs de Sunrise, ont récolté plus de CHF 1,5 millions. La collecte de dons pour «Street Child» durera jusqu'au 30 septembre 2022.

¹⁾ Y compris B2B et cartes SIM secondaires.

²⁾ Les résultats sur une base ajustée sont cohérents avec les résultats présentés par la société mère. Ces mesures non conformes aux GAAP sont destinées à compléter, et non à remplacer, les mesures GAAP américaines présentées dans les états financiers de la société mère. Les définitions et les ajustements se trouvent dans le [communiqué de revenu fixe T2 2022 de UPC Holding](#).

³⁾ Les «costs to capture» comprennent généralement les coûts d'exploitation et d'investissement incrémentiels de tiers directement liés aux activités d'intégration, aux mesures de restructuration et certains autres coûts liés à l'alignement d'une entreprise acquise sur les processus opérationnels de la société mère afin d'obtenir des synergies. Ces coûts sont nécessaires pour aligner l'exploitation d'une entreprise acquise (ou d'une joint-venture à créer) sur celle de la société mère, ou sont liés à l'acquisition. Par conséquent, les coûts à comptabiliser



peuvent inclure certains (i) coûts d'exploitation, inclus dans l'EBITDA ajusté, (ii) coûts liés au capital, inclus dans les ajouts P&E et l'EBITDA ajusté sans ajouts P&E ⁴⁾, et (iii) certains coûts de restructuration liés à l'intégration qui ne sont pas inclus dans l'EBITDA ajusté ou dans l'EBITDA ajusté sans ajouts P&E ⁴⁾. Étant donné que les synergies sont réalisées sur la durée, certains des coûts à comptabiliser sont par nature récurrents et généralement encourus pendant les quelques années suivant la conclusion de la transaction.

⁴⁾ En raison d'un commentaire de l'U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), à compter du T3/21, Liberty Global a remplacé le terme «OFCF», précédemment utilisé, par «EBITDA ajusté sans ajouts P&E».

Sunrise
Media Relations
media@sunrise.net
0800 333 000