

Renens, 7 avril 2016

2015 Résultats annuels: Une année de transformation, l'héritage d'une gestion inadaptée et une pression concurrentielle intense

Données & chiffres clés

Chiffres consolidés Salt Mobile SA (en CHF mio.)	2015	2014	Var.	Var. %
Chiffre d'affaires global	1'284.8	1'316.1	-31.3	-2.4 %
EBITDA ajusté	412.5	433.8	-21.3	-4.9 %
<i>En pourcentage du revenu</i>	32.1%	33.0%		
Flux de trésorerie disponibles	147.5	59.5	+87.9	+147.7%
Total clients, en '000	2'024	2'166	-142	-6.6%
Clients Postpay, en '000	1'151	1'155	-4	-0.4%
ARPU mobile, en CHF	35.9	39.6	-3.6	-9.2%
Employés (équivalent temps plein) fin de période (y. c. filiales, sans apprentis/stagiaires)	833	893		

- Diminution des revenus de CHF 31.3 millions, ou -2.4%, principalement attribuable à la baisse de l'ARPU et au recul de la base des abonnés dû au taux de résiliation élevé sur l'essentiel de 2015 et en 2014.
- EBITDA ajusté en baisse de CHF 21.3 millions, impacté par les facteurs suivants :
 - Des coûts d'exploitation indirects plus élevés, principalement dus à l'augmentation des créances irrécouvrables, conséquence directe de (i) la transformation mal gérée des systèmes informatiques, en 2014, et (ii) de procédures inadaptées d'évaluation de la solvabilité des clients appliquées par l'ancienne direction de l'entreprise (modifiées courant 2015).
 - Une diminution des frais commerciaux.
- Une amélioration significative des flux de trésorerie disponibles, résultant de l'amélioration du besoin en fonds de roulement ainsi que d'une meilleure discipline des dépenses commerciales et d'investissement.
- En 2015, l'entreprise a effectué des changements organisationnels en se focalisant sur l'internalisation des fonctions réseau et systèmes. Parallèlement au départ d'un certain nombre d'employés des fonctions support (la plupart via des programmes de départ volontaire), de nouveaux postes ont été créés pour renforcer plus particulièrement les équipes réseau. L'essentiel du plan de réorganisation de Salt Mobile SA est désormais terminé.

Communiqué de presse

2015: Une année charnière pour Salt.

Suite au rachat de Salt par NJJ, en février 2015, la société a fait l'objet d'une refonte complète. Ce tournant a commencé à générer des résultats positifs tant pour l'entreprise elle-même que pour ses abonnés :

- La nomination d'un nouveau CEO et d'une nouvelle équipe de direction entièrement concentrés sur la croissance rentable et une collaboration effective en brisant la culture « en silo ».
- Le lancement d'une nouvelle gamme d'offres Postpay comprenant 5 plans tarifaires (i) simples à comprendre, (ii) simples à vendre et (iii) simples à facturer. Ces nouvelles offres ont entraîné un effet positif sur l'acquisition de nouveaux clients dès l'automne 2015.
- Une nouvelle stratégie de distribution visant la rentabilité et la rationalisation. Salt a renforcé les investissements dans les canaux de distribution directe et en ligne, tandis que tous les partenariats de distribution indirecte ont été revus avec l'objectif de ne garder que les plus rentables.
- Un programme d'internalisation des fonctions clés liées au réseau et aux systèmes d'information. Chez Salt, nous sommes convaincus qu'un opérateur téléphonique doit être en mesure d'exploiter de manière autonome son réseau et ses systèmes informatiques.
- Une approche entièrement nouvelle en termes de marketing, misant sur une petite équipe spécialisée et mettant fin à l'externalisation.

Environnement concurrentiel

2015 a été, de nouveau, une année marquée par un environnement compétitif impitoyable. Depuis 2001, la répartition des parts de marché dans la téléphonie mobile suisse reste largement inchangée en raison de la prédominance de l'opérateur historique qui détient plus de 60% du marché. Cette situation de domination prévaut sur tous les segments du marché et plus particulièrement celui des clients professionnels.

Dans ce contexte, Salt s'est engagé dans une stratégie volontariste visant à proposer aux consommateurs suisses de meilleures offres mobiles avec une qualité de service irréprochable. Pendant trop longtemps, la clientèle suisse a payé le « prix du monopole ». Toutes les offres « Plus » de Salt apportent aux abonnés mobiles de la transparence et des tarifs attractifs.

Sur le plan réglementaire, Salt continuera également ses efforts afin de baisser les tarifs de terminaison du réseau fixe et les prix des lignes louées afin d'obtenir une tarification en fonction des coûts. Dans la révision en cours de la loi sur les télécommunications, plutôt que d'accorder davantage de compétences au régulateur, Salt prône une réglementation plus forte de l'accès sur le marché du réseau fixe en demandant un accès non discriminatoire, et à des tarifs déterminés en fonction des coûts, aux produits généralistes avec une largeur de la bande passante > 30 Mbps. Finalement, afin d'assurer cette non-discrimination, Salt revendique une séparation fonctionnelle stricte ainsi que son ancrage explicite dans la nouvelle loi.

Plus d'infos:

media@salt.ch, salt.ch, facebook.com/Saltmobile,
twitter.com/Saltmobile_FR, youtube.com/saltswiss

À propos de Salt Mobile SA : Salt est personnel, simple, sincère et efficace. Pour la deuxième fois déjà, le test « Connect » a attribué au réseau mobile Salt la mention « très bon ». Avec Plus, Salt offre le meilleur abonnement illimité avec 4G+ en Suisse. Les clients Salt profitent toujours de la connexion Internet disponible la plus rapide, comprenant également la 4G+ avec jusqu'à 300 Mbit/s, sans frais supplémentaires. Salt Mobile SA en quelques chiffres: 2.024 millions de clients (au 31.12.2015) – plus de 80 Salt Stores – 94% de la population suisse couverte par la 4G. Salt Mobile SA est entièrement détenu par NJJ.