

Annonce événementielle au sens de l'article 53 RC

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2023

Temps forts :

- Le chiffre d'affaires total et autres produits d'exploitation du Groupe ont progressé, passant de USD 333,4 millions au premier semestre 2022 à USD 339,9 millions.
- 3 des 4 segments d'activité du Groupe ont enregistré une croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres.
- Premier semestre en repli pour la Télévision digitale, avec un chiffre d'affaires de USD 118,6 millions, soit une baisse de 17,9 % par rapport à la même période de l'année précédente.
- La division Accès public a renoué avec une croissance solide, avec une progression de son chiffre d'affaires de 14,5 % par rapport à l'année précédente.
- La division Cybersécurité a maintenu sa bonne dynamique, avec une progression de son chiffre d'affaires net de 15,0 % et continue d'améliorer sa marge brute et sa profitabilité.
- Pour la quatrième année consécutive, la division IoT a presque doublé son chiffre d'affaires, pour atteindre USD 14,1 millions, grâce au fort développement de sa solution d'asset tracking RecovR.
- Confirmation des prévisions initiales d'EBITDA pour 2023 dans une fourchette de USD 40 à 60 millions, avec une croissance du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente

CHIFFRES CLÉS DU 1^{ER} SEMESTRE 2023

(en millions USD)	1 ^{er} semestre 2023	1 ^{er} semestre 2022
Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation	339,9	333,4
EBITDA	-3,5	0,5

Cheseaux-sur-Lausanne (Suisse) et Phoenix (États-Unis) – 24 août 2023 – Le Groupe Kudelski (SIX : KUD.S), leader mondial de la sécurité digitale, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier semestre 2023.

Le chiffre d'affaires total et autres produits d'exploitation s'élèvent à USD 339,9 millions, contre USD 333,4 millions au premier semestre 2022. Le chiffre d'affaires net du Groupe, qui est de USD 335,3 millions, a progressé de 2,1 % par rapport à la même période en 2022. Au premier semestre 2023, le Groupe a enregistré une perte de USD 3,5 millions sur son résultat opérationnel avant dépréciation et amortissement, comparé à un bénéfice opérationnel de USD 0,5 million au premier semestre 2022.

Dans un contexte difficile pour le marché des médias et du divertissement, le chiffre d'affaires de la division Télévision digitale s'est élevé à USD 118,6 millions, soit une baisse de 17,9 % par rapport à la même période de l'année précédente. Les charges d'exploitation de ce segment d'activité ont été inférieures de USD 4,8 millions à celles du premier semestre 2022, ayant bénéficié des améliorations en efficacité opérationnelle. Le résultat opérationnel avant dépréciation et amortissement de la division Télévision digitale a diminué de USD 11,5 millions pour atteindre USD 14,7 millions.

La division Cybersécurité du Groupe a connu un bon premier semestre, avec un chiffre d'affaires brut de USD 96,4 millions, en hausse de 21,2 % par rapport au premier semestre 2022. Le chiffre d'affaires net s'élève à USD 58,6 millions, soit une progression de 15,0 % par rapport au premier semestre 2022. La division a également réduit sa perte d'exploitation avant dépréciation et amortissement à USD 6,7 millions, contre USD 9,8 millions au premier semestre 2022.

La bonne dynamique de la division IoT du Groupe lui a permis d'enregistrer une progression de 96.3% de son chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente. Au premier semestre 2023, la division IoT a ainsi généré un chiffre d'affaires de USD 14,1 millions, contre USD 7,2 millions au premier semestre 2022, et a réduit sa perte d'exploitation avant dépréciation et amortissement de USD 0,5 millions pour atteindre USD 9,0 millions.

La division Accès public a renoué avec une croissance durable, grâce à une reprise soutenue de ses activités post-pandémie, son chiffre d'affaires ayant progressé de 14,5 % par rapport au premier semestre 2022 pour atteindre USD 144,0 millions. Au total, la division Accès public a généré un EBITDA de USD 4,1 millions, contre USD 0,5 million au premier semestre 2022.

TÉLÉVISION DIGITALE : AIDER LES CLIENTS À S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS ET AUX OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

La baisse de 17,9 % du chiffre d'affaires de la Télévision digitale est due à une diminution des investissements en hardware consentis par les opérateurs dans les régions EMEA et Asie. Les revenus du segment issus des ventes de hardware, incluant les smart cards, ont diminué pour atteindre USD 11,4 millions au premier semestre 2023. Cette tendance est la conséquence de la transition vers les technologies Internet et d'une réduction des investissements faits par les opérateurs en raison d'un environnement économique challengeant. En revanche, les revenus liés aux logiciels, à la maintenance et aux redevances ont fait preuve d'une plus grande résilience, enregistrant une baisse limitée à 7% comparé au premier semestre de l'année passée.

Dans un environnement qui évolue rapidement, la division Télévision digitale est parvenue à gagner des parts de marché dans les services vidéo par Internet en décrochant de nouveaux contrats, en particulier en Europe pour des services de distribution de contenus sportifs. Toutefois, les nouveaux revenus mettent du temps à se matérialiser, à cause de cycles de vente allongés et des revenus décalés dans la durée, ceci en raison des modèles d'affaires choisis, qui reposent sur la vente de services et/ou sur le partage des revenus.

La récente décision des grandes plateformes de streaming d'augmenter le prix de leurs abonnements et la nouvelle lutte contre le partage de mots de passe augmente le risque de piratage de leurs contenus et crée ainsi de nouvelles opportunités pour les technologies anti-piratage de pointe du Groupe.

Entre autres temps forts du premier semestre 2023, la division Télévision digitale a élargi ses partenariats et remporté de nouveaux contrats avec d'importants opérateurs internationaux :

- L'opérateur allemand Tele Columbus a choisi NagraVision comme fournisseur de solutions et principal intégrateur pour lancer sa nouvelle solution câble hybride et multi-écrans, Pyur TV. Les solutions basées sur le cloud OpenTV Video Platform et Security Services Platform offrent un service de pointe de bout en bout pour la télévision et les appareils de streaming. Grâce à ses capacités d'intelligence artificielle intégrées, cette solution permet à Tele Columbus d'accroître l'engagement et la fidélité de ses abonnés.
- BEIN Sports, un diffuseur de contenus sportifs, a renforcé son partenariat stratégique avec NagraVision dans le cadre de sa lutte contre le piratage de contenus au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.
- ZEE5, la plus grande plateforme nationale de streaming vidéo d'Inde avec plus de 100 millions d'utilisateurs actifs par mois, a choisi la solution Active Streaming Protection de NagraVision pour protéger son contenu et optimiser ses décisions commerciales. Choisie pour sa gestion évolutive des sessions multi-DRM, NagraVision est la seule solution du secteur à offrir des fonctionnalités d'analyse et de surveillance de la sécurité.
- Telefonica Spain et Telefonica Global ont choisi NagraVision pour offrir des services de renseignement anti-piratage et anti-fraude ainsi que des services de provisionnement de clés OTT pour systèmes tiers.
- NagraVision est le fournisseur d'accès conditionnel principal du programme EAF du gouvernement brésilien destiné à remplacer les décodeurs et à passer de la bande de fréquence satellite C à la bande KU.
- e.TV Openview, la plus grande chaîne de télévision indépendante en clair d'Afrique du Sud qui compte plus de 2,5 millions d'abonnés, a renforcé ses relations avec NagraVision afin de sécuriser Ultraview, sa nouvelle offre Pay-TV.
- Canal + Telecom, en collaboration avec la société de domotique Otodo, a choisi NAGRA Scout, solution intelligente de protection des modes de vie connectés, pour proposer une solution domotique sécurisée innovante afin de renforcer loyauté de ses abonnés en Guadeloupe, à Saint-Martin, à Saint-Barthélemy, en Martinique, en Guyane française et à la Réunion.

CYBERSÉCURITÉ : ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE ET SOLIDES PERFORMANCES AUX ÉTATS-UNIS ET DANS LA RÉGION EMEA

La division Cybersécurité du Groupe affiche de solides performances au cours du premier semestre 2023. Kudelski Security est déterminé à développer une croissance évolutive et rentable grâce à sa stratégie réactualisée mettant l'accent sur l'expérience client et la vente de solution intégrées, y compris les services de détection et de réponse managées (MDR) et le conseil. La progression du carnet de commandes est prometteuse, avec des taux à deux chiffres. Cette hausse est principalement dans les secteurs d'activité à forte valeur ajoutée, en particulier les services MDR, qui ont enregistré une progression de 32 %. En outre, au cours du premier semestre, les services de conseil ont enregistré une croissance soutenue des commandes de plus de 20 %.

Au premier semestre, Kudelski Security a maintenu sa trajectoire de croissance au sein de secteurs clés, tels que les infrastructures critiques, l'industrie et le secteur pharmaceutique. De plus, une étape importante a été franchie avec la conclusion d'un partenariat stratégique avec Hunters.ai. Cette collaboration vise à renforcer les services MDR de l'entreprise en incorporant des capacités supplémentaires d'analyse des données clients, en améliorant l'évolutivité et en libérant des ressources précieuses pour des tâches d'analyse à plus forte valeur ajoutée.

La reconnaissance acquise dans le domaine des services MDR ainsi que sur les marchés de l'analyse numérique et de la réponse aux incidents continue à stimuler la croissance de l'entreprise, avec la signature de contrats pluriannuels, dont un accord significatif de plusieurs millions dans le secteur pharmaceutique. L'expertise de Kudelski Security dans le domaine des réseaux OT (technologie opérationnelle) demeure également un élément moteur à l'origine de nouveaux engagements pour des évaluations de sécurité de grande envergure, d'opportunités dans le domaine de l'OT managée et, surtout, de partenariats à long terme avec ses clients.

De plus, Kudelski Security a étendu ses certifications Microsoft et a intégré la Microsoft Intelligent Security Association (MISA), ce qui devrait accélérer la croissance du chiffre d'affaires provenant des services liés aux offres Microsoft.

INTERNET DES OBJETS (IoT) : EXTENSION DES ACTIVITÉS DANS LE DOMAINE DE L'ASSET TRACKING ET DES SEMI-CONDUCTEURS

Le chiffre d'affaires de la division IoT de Kudelski s'élève à USD 14,1 millions, soit une progression de 96,3 % par rapport au premier semestre 2022, principalement due au déploiement aux États-Unis et au Canada de sa solution d'asset tracking RecovR, qui combine gestion des stocks pour les concessionnaires automobiles et récupération des véhicules volés pour leurs clients. Au premier semestre, les ventes de RecovR ont connu une forte croissance et représentent environ 80 % du chiffre d'affaires total de la division IoT. Au cours du premier semestre, Kudelski IoT a étendu la distribution de RecovR en signant ses premiers contrats avec des leaders du secteur des services financiers pour l'industrie automobile. Kudelski IoT a également clôturé avec succès l'essai pilote d'un nouveau produit, RecovR for Keys, qui permet aux concessionnaires automobiles et aux consommateurs de retrouver facilement les clés de voiture égarées. Le lancement commercial de RecovR for Keys est prévu dans le courant du deuxième semestre.

Kudelski IoT a été choisie par des fournisseurs de semi-conducteurs de premier plan pour réaliser des intégrations de sécurité hardware, des partenariats qui devraient se renforcer rapidement en raison des exigences réglementaires et normatives pour une sécurité robuste de l'IoT. Kudelski IoT

a également lancé sa Matter Certification Authority, en s'appuyant sur son expertise en matière d'infrastructure à clés publiques (ICP), ce qui lui permettra de s'imposer auprès des fabricants de semi-conducteurs et d'appareils qui déploient des appareils en conformité avec la norme Matter.

De plus, keySTEAM, la plateforme de sécurité IoT de bout en bout du Groupe, gagne du terrain sur le marché, grâce à des partenariats avec des fabricants de semi-conducteurs désireux de fournir des services de provisionnement à leurs clients. IoT Security Labs devrait poursuivre sur la même dynamique au cours du second semestre, étant donné le renforcement des réglementations mondiales en matière de sécurité de l'IoT.

ACCÈS PUBLIC : RENFORCEMENT DE L'APPROCHE « MOBILE FIRST » POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT SUPÉRIEURE

La division Accès public a enregistré de solides performances au premier semestre 2023, comme en témoigne la progression de 14,5 % de son chiffre d'affaires net. L'accent mis par SKIDATA sur le secteur numérique donne des résultats prometteurs. Le succès rencontré par SKIDATA Connect, la plateforme numérique de gestion des visiteurs, les solutions de mobilité intelligente du Groupe et le segment florissant des abonnements numériques sont autant d'exemples qui stimulent la croissance.

Au premier semestre 2023, de nouveaux cas d'utilisation pour la mobilité intelligente ont vu le jour. Des solutions de stationnement faciles d'utilisation améliorent l'expérience des résidents et des visiteurs dans les villes, les aéroports et les universités tout en offrant des solutions de mobilité connectées. SKIDATA a lancé une nouvelle solution de stationnement dans la rue, qui s'adresse au marché d'entrée de gamme du parking sans installation d'équipement sur site. Cette solution permet aux clients de réserver et payer en ligne, procurant ainsi des revenus récurrent à SKIDATA.

SKIDATA a annoncé avoir gagné plusieurs nouveaux clients importants au cours du premier semestre 2023, notamment le New Footscray Hospital en Australie, Swedavia Airports Group en Suède, le domaine skiable d'Akano au Japon et le circuit de Formule 1 de Lusail au Qatar.

Plusieurs clients importants, dont les centres commerciaux Costanera et Alto Las Condes au Chili, le Sky Stadium et l'aéroport d'Auckland en Nouvelle-Zélande, le MPCA Cricket Stadium en Inde et le complexe hôtelier Marina Bay Sands à Singapour, ont renouvelé leurs systèmes SKIDATA en y intégrant des services et solutions supplémentaires.

Par ailleurs, la station de sports d'hiver autrichienne de Kitzbühel a déployé avec succès le Smartphone Ski Pass SKIDATA sur l'ensemble de son domaine skiable. Avec cette solution innovante, SKIDATA a entamé le déploiement au niveau mondial de plus de 60 projets Smartphone Ski Pass, qui devraient être effectués en 2023.

PERSPECTIVES POUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE 2023

Sur la base de la tendance des années précédentes, le Groupe s'attend à ce que le chiffre d'affaires de la division Télévision digitale au deuxième semestre 2023 dépasse celui du premier semestre, en restant légèrement inférieur à celui du second semestre 2022. Les charges d'exploitation pour le deuxième semestre devraient correspondre à celles du premier semestre, générant ainsi un EBITDA

plus élevé au second semestre qu'au premier. De manière générale, le Groupe prévoit une baisse de l'EBITDA de la division Télévision digitale pour l'ensemble de l'année par rapport à 2022.

En ce qui concerne la division Cybersécurité, le Groupe prévoit une progression à deux chiffres en pour cent du chiffre d'affaires et de la marge brute. À l'inverse, les charges d'exploitation ne devraient progresser que légèrement par rapport au premier semestre, avec pour résultat une réduction significative de la perte de l'EBITDA par rapport à l'année précédente.

Grâce à la bonne dynamique des ventes de RecovR, le Groupe devrait dépasser son objectif de doublement du chiffre d'affaires de la division IoT sur l'ensemble de l'année 2023 par rapport à 2022. Ceci devrait conduire à une nette amélioration de l'EBITDA de la division au cours du deuxième semestre 2023. Cette amélioration de l'EBITDA de la division devrait être atteinte malgré une marge brute proportionnellement moins favorable, due à la composante hardware de ses produits et aux charges d'exploitation supplémentaires requis nécessaire pour soutenir la dynamique de la division.

Comme les années précédentes, le chiffre d'affaires de la division Accès public devrait présenter une forte saisonnalité, avec un chiffre d'affaires au second semestre nettement supérieur à celui du premier semestre. Avec un taux de croissance pour le second semestre 2023 proche de 10 % par rapport à l'année précédente, les ventes de la division Accès public devraient quant à elles maintenir une bonne dynamique sur l'ensemble de l'année. La marge brute pour le second semestre 2023 devrait présenter une légère progression par rapport au premier semestre, tandis que les charges d'exploitation devraient connaître une croissance marginale. Ainsi, le Groupe prévoit une amélioration significative de l'EBITDA de la division pour l'ensemble de l'année 2023 par rapport à 2022.

Dans l'ensemble, le Groupe va continuer à optimiser ses opérations et confirme ses prévisions initiales d'EBITDA pour 2023 dans une fourchette de USD 40 à 60 millions, avec une croissance du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.

Note à la rédaction :

Le rapport semestriel 2023 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur www.nagra.com >> Investors >> Publications.

À propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S) est un leader mondial dans les technologies de mise en œuvre des activités numériques, conçues pour permettre l'innovation et développer la confiance. Les quatre principaux pôles d'activité du Groupe couvrent les solutions de médias convergents de bout en bout pour l'industrie numérique du divertissement et la convergence des médias, les services de cybersécurité pour les entreprises et les administrations, les solutions d'accès public, ainsi que la conception de bout en bout de solutions IOT et les services de cycle de vie complet dans le domaine de l'IoT.

Le Groupe Kudelski a son siège à Cheseaux-sur-Lausanne, en Suisse, ainsi qu'à Phoenix (AZ), aux États-Unis, et dispose de bureaux dans 32 pays à travers le monde. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.nagra.com.

Contacts

Cédric Alber
Kudelski Group
Senior Director Public Relations
+41 79 377 45 12
+41 21 732 01 81
cedric.alber@nagra.com

Santino Rumasuglia
Kudelski Group
Vice President – Head of Investor Relations
+1 480 430 9952
santino.rumasuglia@nagra.com