

Communiqué de presse

Groupe Kudelski – résultats du 1er semestre 2007 : croissance soutenue et investissements pour le futur

- Forte croissance du chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation (hausse de 38,6%)
- Poursuite des investissements dans les technologies du futur pour différents projets de TV numérique, notamment l'IPTV hybride, la télévision mobile et l'accès conditionnel avancé
- Les nouveaux secteurs en bonne voie pour dépasser le seuil de CHF 100 millions de chiffre d'affaires en 2007
- Présence globale renforcée et développement des affaires en Inde, Chine, Indonésie et Amérique Latine
- Nouvelles solutions de sécurisation à haute valeur ajoutée déployées auprès de plusieurs opérateurs
- Nouveaux contrats et nouveaux projets confirmant le leadership du Groupe en télévision numérique
- Premier semestre record pour Nagra Public Access
- Perspectives de chiffre d'affaires 2007 revues à la hausse

Chiffres clés en CHF '000	<i>Janvier/Juin 2007 CHF '000 Non audités</i>	<i>Janvier/Juin 2006 CHF '000 Non audités</i>	
Chiffre d'affaires net et autres produits d'exploitation	422'956	305'085	38.6%
Produit/(perte) résultant de la vente de filiale	-318	59'236	
Marge sur coût des marchandises vendues	313'104	277'796	12.8%
OIBDA	51'092	117'661	-56.6%
EBIT, résultat opérationnel	29'238	97'339	-70.0%
Bénéfice net	28'122	90'310	-68.9%

Cheseaux, le 24 août 2007 – Le Groupe Kudelski (SWX: KUD.VX) annonce des résultats du premier semestre 2007, marqués par une forte croissance du chiffre d'affaires et une rentabilité en baisse comparé à un premier semestre 2006 atypique, qui avait bénéficié de la plus-value enregistrée lors de la vente de Ticketcorner. En outre, la consolidation d'OpenTV (réalisée pour la première fois) et des investissements continus dans de nouveaux secteurs et dans les innovations ont également péjoré la rentabilité. Le nombre total de cartes/modules actifs atteint 77,5 millions d'unités.

Chiffre d'affaires en forte progression

Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires net et autres produits d'exploitation ont atteint CHF 423,0 millions, soit une augmentation de CHF 117,9 millions par rapport au premier semestre 2006. Ajusté des éléments liés à l'acquisition d'OpenTV et du produit résultant de la vente de Ticketcorner, le taux de croissance de la période considérée par rapport à la même période de l'année précédente est de 18%. Le taux de croissance moyen sur les premiers semestres des années 2003 à 2007 est quant à lui de 24%. Au premier semestre 2007, l'EBIT s'élève à CHF 29,2 millions et le bénéfice net à CHF 28,1 millions. Tous deux sont sensiblement plus bas qu'au premier semestre 2006, principalement en raison du gain non-récurrent de CHF 59,2 millions résultant de la vente de Ticketcorner comptabilisé au premier semestre 2006.

Chiffre d'affaires doublé dans les nouveaux secteurs

Pour l'activité Télévision numérique, le Groupe est en passe d'atteindre son objectif de doubler son chiffre d'affaires dans les nouveaux secteurs d'activité et de franchir la barre des CHF 100 millions de chiffre d'affaires pour l'ensemble de l'année. Les nouveaux secteurs d'activité comprennent notamment les nouveaux segments de marché (télévision numérique terrestre, IPTV et télévision mobile) ainsi que les nouveaux produits (PVR/pushVOD/EPG, carte à puces à haute valeur ajoutée et modules d'accès conditionnel). Au cours du premier semestre 2007, le chiffre d'affaires issu de ces nouveaux secteurs d'activité dépasse déjà celui réalisé pour l'ensemble de l'exercice 2006. Ces marchés étant encore au début de leur développement, leur contribution nette est négative et inférieure à CHF 10 millions.

Deux des trois nouvelles familles de solutions de sécurité à haute valeur ajoutée intégrant des concepts de sécurité novateurs ont été déployées dans plusieurs marchés.

Le Groupe dispose d'une forte présence dans le secteur de la télévision numérique par câble dans la plupart des régions du monde. Dans un environnement en mutation, il est impératif que le Groupe continue d'investir de manière ciblée dans les technologies qui permettront aux câblo-opérateurs de mieux se différencier de leurs concurrents et en particulier des entreprises de télécommunications actives dans de le secteur de l'IPTV.

Plusieurs nouveaux contrats confirment le leadership du Groupe en télévision numérique

Le chiffre d'affaires de la division Télévision numérique a poursuivi sa croissance soutenue, réalisant une augmentation de 16,9% pour atteindre CHF 280,5 millions. L'Europe a, à nouveau, réalisé de bons résultats avec des ventes nettes en hausse de 13,2%, principalement dues au fort développement des revenus issus des systèmes de télévision numérique terrestre et à la croissance continue des affaires en Europe de l'Est. Les ventes de la région "Amériques" ont progressé de 13,7%, principalement grâce à la base de clients en Amérique Latine qui représente aujourd'hui plus de la moitié du chiffre d'affaires de la région dans le domaine de la télévision numérique. La région Asie/Afrique affiche un chiffre d'affaires de CHF 49,5 million, soit une hausse de 36,8% par rapport à l'année précédente. Les revenus du Groupe en télévision numérique générés par cette région ont plus que doublé depuis le premier semestre 2005. Au premier semestre 2007, les ventes de cartes à puce sur les marchés chinois et indien ont contribué à cette croissance.

Percée majeure en Inde et expansion continue en Asie et en Amérique

- En Inde, Bluemagic, du Groupe Reliance-Anil Dhirubhai Ambani, a sélectionné une solution entièrement intégrée du Groupe Kudelski comprenant les systèmes d'accès conditionnel et d'interactivité pour la mise en œuvre d'un nouveau réseau satellite DTH (Direct-to-Home) en Inde. Nagravision fournira son système d'accès conditionnel, les interfaces utilisateurs graphiques NagraGuide et le système de gestion du contenu Lysis à ce qui pourrait devenir l'un des plus importants déploiements de télévision par satellite au monde. S'appuyant sur le solide portefeuille de produits et de marques du Groupe Reliance qui comprend notamment les communications mobiles et les services à large bande, le service Bluemagic comprendra la télévision numérique, la vidéo à la demande et le paiement à la séance, offrant un bouquet de plus de 200 chaînes de musique, d'information, de sport et de cinéma. Bluemagic proposera des services en définition standard et en haute définition, sécurisés et supportés par les solutions Nagravision.
- Le principal opérateur satellite DTH d'Asie du Sud Est Astro all Asia Networks plc ("Astro") diffuse notamment en Malaisie, au Brunei, et, sous accord de licence, en Indonésie. Le nouveau système DTH destiné à l'Indonésie offre plus de 40 chaînes d'information et de divertissement aux abonnés Indonésiens et est sécurisé par une solution avancée de Nagravision.
- En Amérique Latine, Telefonica étend son offre satellite sur le continent. Des services utilisant l'accès conditionnel Nagravision ont été lancés au Pérou, en Colombie, au Chili et au Brésil. Telefonica a également choisi et déployé la solution globale Nagravision pour le câble, comprenant

notamment l'accès conditionnel et le software décodeurs. NagraVision s'est également vu confier l'intégration de la plateforme.

- CJ CableNet, l'un des principaux MSO (Multi-System Operator) de Corée, a choisi la solution de gestion de contenu Lysis iDTV de NagraVision ainsi que la Service Delivery Platform (SDP) VOD de Quative pour enrichir sa plateforme câble numérique.
- Chinese Suzhou Digital Television Company Ltd a choisi la solution d'accès conditionnel globale de NagraVision pour la migration de ses systèmes analogiques vers le numérique, afin de fournir des services sécurisés de télévision numérique à plus de 700'000 abonnés actuels.
- Aux Etats-Unis, Iowa Network Services (INS), un consortium d'opérateurs de téléphonie, a choisi NagraVision comme intégrateur système de leur plateforme IPTV de dernière génération, ainsi que comme fournisseur du système de sécurité.

Déploiements d'opérateurs de télécoms "tier-one" et progression continue des affaires en Europe

- British Telecom (BT) a lancé une nouvelle plateforme de télévision numérique au Royaume-Uni. L'opérateur a déployé un DVR (enregistreur numérique à disque dur) hybride terrestre/large bande intégrant l'accès conditionnel NagraVision, qui permettra à ses abonnés de visionner et enregistrer des services à contenus premium. Ce déploiement complète l'offre de programmes de sport à la demande diffusés par BT sur un réseau à large bande et représente une nouvelle offre attractive pour les abonnés de BT.
- YPSO/Numéricable, le premier opérateur de câble à large bande en France, Belgique et Luxembourg, a choisi le système d'accès conditionnel NagraVision comprenant entre autres la Service Delivery Platform de Quative pour la mise en œuvre d'applications interactives et le système de gestion de contenu de Lysis pour piloter toute la chaîne de distribution et les flux pour les contenus à la demande. Le Groupe Kudelski est également en charge de l'intégration globale avec les systèmes back-end existants de YPSO/Numéricable.
- CANALDIGITAAL et TV-Vlaanderen, le seul fournisseur de télévision numérique par satellite des Pays-Bas et du nord de la Belgique, a choisi une famille de produits du Groupe Kudelski pour enrichir et sécuriser son nouveau service de vidéo à la demande par abonnement en haute définition dont le lancement est prévu en 2008. Les solutions choisies comprennent l'interface utilisateur NagraGuide, le middleware OpenTV Core2™ et le logiciel PVR OpenTV 2.0™.

- Au Royaume-Uni, l'opérateur de télévision numérique terrestre Top Up TV a modernisé et complété ses installations en passant d'un système d'accès conditionnel MediaGuard à un système de la dernière génération de Nagravision et lance une nouvelle plateforme de télévision payante et de services à la demande. Setanta Sports sécurisera ses contenus sports premium, tels que les matches de la Première Ligue anglaise, avec un système Nagravision.
- Le service DTH (Direct-to-Home) de UPC (Groupe Liberty Global) en Europe centrale et de l'est déploiera le système d'accès conditionnel Nagravision pour sécuriser une nouvelle plateforme DTH par satellite qui diffusera en Hongrie, en République Tchèque, en Slovaquie et en Slovénie à partir d'une tête de réseau située à Amsterdam. Le service doit être lancé durant le quatrième trimestre 2007. UPC Broadband va également lancer une nouvelle plateforme câble en Hongrie, en Autriche et en Pologne utilisant le système Nagravision.

Télévision mobile en pleine expansion

- Dans le segment de la télévision mobile, Nagravision a consolidé sa position de leader en gagnant un projet dans la région Asie-Pacifique avec PMSI aux Philippines, ainsi qu'en réalisant une affaire en Europe avec un opérateur français de communications mobiles.
- Hiwire/RRD/SES Americom et Nagravision ont déployé un système DVB-H pour la diffusion de contenus vidéo sur des téléphones mobiles sur le marché test de Las Vegas.
- En Italie, le premier et le plus important marché DVB-H au monde, H3G a attiré plus de 600'000 utilisateurs avec ses services de télévision sur mobiles après seulement 12 mois d'exploitation, s'approchant des 10% de taux de pénétration.
- Nagravision est la première société d'accès conditionnel du monde à supporter la solution MediaFLO, une technologie de diffusion de télévision mobile hautement efficace créée par Qualcomm.

Accès Public – bons résultats et nouveaux contrats

La division Accès Public a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 73 millions, soit une croissance de 12,1% par rapport au premier semestre 2006. L'activité Accès public est parvenue à atteindre son objectif stratégique d'étendre sa base de revenus au-delà de sa présence traditionnelle en Europe. Plus spécifiquement, le chiffre d'affaires dans la région des Amériques a augmenté sensiblement, atteignant CHF 8,8 millions. Depuis le premier semestre 2004, la part du chiffre

d'affaires réalisée hors de l'Europe a passé de 7,8% à 19,4% du chiffre d'affaires total de la division. Tout en conservant sa saisonnalité caractéristique, la division Accès Public a continué à améliorer ses marges en réalisant, au premier semestre 2007, un EBITDA en hausse de CHF 1,6 million par rapport au premier semestre 2006 et un EBIT en augmentation de CHF 1,1 million, après ajustement de l'effet lié à la vente de Ticketcorner.

SkiData a signé plusieurs nouveaux contrats significatifs et renforcé sa position sur les marchés. La société s'est favorablement développée en Asie, notamment grâce aux premières commandes reçues d'opérateurs indiens depuis l'entrée de SkiData sur ce marché en janvier 2007, de nouvelles affaires conclues à Hong Kong et en Chine dans le segment "Car Access" et d'importants contrats signés au Japon dans le secteur "People Access" pour des installations d'envergure dans des stations de ski.

L'Europe reste un marché clé où d'importants contrats ont été conclus en France (Ski), en Autriche (Park&Ski) et en Italie (accès aux stades), pour n'en citer que quelques-uns.

Perspectives - Objectif de chiffre d'affaires revu à la hausse

Pour le second semestre 2007, le Groupe prévoit une progression soutenue du chiffre d'affaires de l'activité Télévision numérique, aussi bien pour les nouveaux secteurs d'activité que pour son métier de base de l'accès conditionnel. Ceci devrait se traduire par une rentabilité plus élevée de ce segment au second semestre, par rapport à la première moitié de l'année.

La division Accès Public devrait réaliser un chiffre d'affaires et un bénéfice significativement plus importants durant le second semestre, en fonction du caractère fortement saisonnier de cette activité. Ainsi, le Groupe s'attend à ce que la tendance positive observée durant les derniers mois se poursuive, permettant à cette division de maintenir sa croissance annuelle tant au niveau des revenus que du bénéfice.

Dans le segment Middleware et publicité, le Groupe s'est engagé à prendre les mesures qui s'imposent afin de corriger le manque de rentabilité et de créer les bases qui permettront une croissance accélérée. Pour l'ensemble de l'année, le Groupe s'attend à ce que les mesures correctives permettent à cette division de réaliser un résultat opérationnel positif selon les normes IFRS.

Globalement, le Groupe Kudelski a revu à la hausse ses prévisions et s'attend pour l'année 2007 à un chiffre d'affaires net se situant entre CHF 940 et 955 millions et à un EBIT compris entre CHF 110 et 125 millions.

Dates de publication

Résultats 2007 : 29 février 2008

Résultats semestriels 2008 : 29 août 2008

Contacts

Santino Rumasuglia

Investor Relations

D +41 21 732 01 24

F +41 21 732 31 44

e-mail: santino.rumasuglia@nagra.com

Rodolfo Ciucci

Corporate Communications

D +41 21 732 01 81

F +41 21 732 03 00

e-mail: rodolfo.ciucci@nagra.com

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski (SWX: KUD.VX) est un leader mondial en matière de sécurité numérique. Ses technologies interviennent dans de nombreuses applications nécessitant un contrôle d'accès et une gestion des droits, qu'il s'agisse d'accès à des données (télévision numérique, Internet à haut débit, vidéo à la demande, applications interactives, etc.) ou d'accès physique à des lieux et à des manifestations. Le siège du Groupe Kudelski se situe à Cheseaux-sur-Lausanne en Suisse. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site www.nagra.com.

Disclaimer

Certaines des déclarations contenues dans ce document se réfèrent à l'avenir, y compris et sans limitations, des déclarations prospectives qui font état d'événements, de tendances, de plans ou d'objectifs futurs. Ces déclarations sont sujettes à des risques et à des incertitudes, connues ou inconnues, ainsi qu'à d'autres facteurs qui pourraient modifier matériellement les résultats réels ainsi que les plans et objectifs par rapport à ce qui a été exprimé ou sous-entendu dans les déclarations se référant à l'avenir. Des facteurs tels que les conditions économiques générales, la performance des marchés financiers, les facteurs liés à la concurrence ou les modifications de dispositions légales et de réglementations, peuvent avoir une influence sur les résultats ainsi que sur l'atteinte des objectifs.