

Communiqué de presse

Résultats 2007 du Groupe Kudelski marqués par une forte croissance du chiffre d'affaires et des investissements à long terme

- Forte croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble des marchés et en particulier en Asie
- Nouveaux contrats gagnés par Nagravision en télévision numérique, télévision mobile et IPTV, et multiples succès enregistrés en collaboration avec OpenTV
- Présence globale des familles d'accès conditionnel Nagravision en 2007 avec 84 millions de cartes à puce et modules actifs et 100 millions de licences de modules cumulées livrées par OpenTV
- Forte progression et résultats record enregistrés par Nagra Public Access en 2007
- Migration massive vers le mode locatif prévue pour Nagravision en 2008
- Mise en œuvre d'initiatives améliorant l'efficacité opérationnelle et de réduction des coûts, dans le but d'augmenter la rentabilité

(en millions de CHF)	2007	2006	Variation %
Chiffre d'affaires net	925.8	694.3	+33.3
Produit résultant de la vente de filiale et autres produits d'exploitation	16.7	61.8	
Total des produits	942.5	756.2	+24.6
OIBDA	137.2	188.2	-27.1
EBIT	87.7	150.2	-41.6
Bénéfice net	67.4	138.5	-51.3

Cheseaux, le 29 février 2008 – Les résultats 2007 du Groupe Kudelski montrent une forte progression de la somme du chiffre d'affaires, des gains sur cession de filiale et autres produits d'exploitation en atteignant CHF 942,5 millions. La progression enregistrée provient de la croissance organique et de l'intégration d'OpenTV dans le périmètre de consolidation. Ces résultats confirment la dynamique de croissance de ces cinq dernières années dont le taux de croissance annualisé est de 25%.

Plusieurs facteurs ont péjoré la rentabilité de l'exercice 2007, à savoir: les importants investissements consentis pour la recherche et le développement, les frais de lancement des nouvelles solutions, les coûts relatifs au passage en mode locatif de certains clients ainsi que des résultats d'OpenTV en-dessous des attentes. L'EBIT consolidé du Groupe en 2007 s'élève à CHF 87,7 millions, soit en baisse de 3,8% par rapport à l'EBIT 2006 diminué de la plus-value réalisés sur la cession de Ticketcorner. La marge EBIT 2007 ajustée du Groupe est de 9,5%.

La marge EBIT de l'activité TV numérique est de 15,3% alors que celle de l'activité Accès public, est en hausse à 11,5%. L'entrée d'OpenTV dans le périmètre de consolidation du Groupe a un effet dilutif sur l'EBIT 2007 avec un impact négatif de CHF 7,6 millions. En 2007, la dynamique de croissance du Groupe Kudelski s'est poursuivie de manière soutenue. Le succès dans la commercialisation conjointe de solutions avec OpenTV renforce la palette d'offres du Groupe sur le marché global. Les nouvelles solutions de la TV numérique ont enregistré des ventes dépassant de 18% l'objectif de chiffre d'affaires fixé à 100 millions de francs. Nagravision a également déployé sur le terrain deux des trois nouvelles familles de solution de sécurité et continue à renforcer ses activités anti-piratage. Celles-ci ont été mises en œuvre avec succès dans plusieurs marchés, notamment aux Etats-Unis, au Canada, en Italie et en Suisse. Elles visent à dissuader les acteurs de cette industrie illégale à entreprendre de futurs investissements.

Avec l'acquisition du contrôle d'OpenTV en janvier 2007, le rôle du Groupe Kudelski dans l'industrie de la télévision numérique a profondément changé. D'un fournisseur d'accès conditionnel, le Groupe est en passe de devenir un acteur majeur de l'écosystème de la TV numérique, apte à répondre aux nouvelles tendances du marché. Toutefois, une transformation aussi fondamentale engendre d'importants coûts de transition entre 2007 et 2008, ceci afin d'assurer le développement et la mise au point de solutions clef en main pré-intégrées.

Les opportunités croissantes dans les marchés émergents de même que la tendance du taux de change dollar/franc suisse conduisent le Groupe Kudelski à mettre en œuvre une série d'initiatives permettant d'améliorer son efficacité opérationnelle et sa structure de coûts. Parmi celles-ci figure notamment la révision de son catalogue de solutions, des priorités de ses projets et du calendrier d'investissements.

Télévision numérique

Le chiffre d'affaires net de l'activité Télévision numérique a augmenté de 14,5% atteignant CHF 573,4 millions. En Europe, l'augmentation des ventes répartie de manière équilibrée, est de 12,5%, atteignant ainsi CHF 322,0 millions. Les opérateurs terrestres numériques (TNT) ainsi que les opérateurs satellite d'Europe de l'Est se sont distingués par une croissance particulièrement forte, soit un doublement des ventes par rapport à l'année précédente. Dans les Amériques, le chiffre d'affaires est relativement stable, atteignant CHF 139,9 millions. La forte croissance des ventes en Amérique du Sud compense la baisse de volume en Amérique du Nord et la faiblesse du dollar. En 2007, les opérateurs sud-américains ont généré plus de la moitié des revenus des Amériques. En Asie-Pacifique et Afrique, les ventes ont augmenté de 56,5% pour atteindre CHF 111,5 millions, avec une forte augmentation des ventes de cartes à puce sur les marchés indien, sud coréen et – tout particulièrement – chinois.

Les **nouveaux secteurs** de la télévision numérique ont dépassé de 18% l'objectif des CHF 100 millions de chiffre d'affaires pour l'exercice 2007. Les modules d'accès conditionnel (CAM) progressent au-delà des territoires traditionnels et commencent à s'établir de façon confirmée sur de nouveaux marchés prometteurs tels que l'Italie. Dans le domaine des cartes à puce à haute valeur ajoutée, le Groupe étend sa présence aux secteurs des services financiers et gouvernementaux. De plus, il continue à se développer dans les domaines DVR, Push VOD et EPG notamment au moyen de la solution NagraGuide.

Le marché de la **télévision mobile** a connu une importante évolution en 2007. Nagravision a confirmé sa position de leader de ce marché, détenant une part du marché DVB-H de plus de 95% en termes de nombre d'utilisateurs, fondée particulièrement sur le succès de ses

solutions auprès de tous les opérateurs italiens, à savoir **H3G**, **Vodafone** et **Telecom Italia**. De nouveaux contrats ont été conclus récemment avec **Vimpelcom** et son partenaire et diffuseur associé **Dominanta** en Russie, **Telefonica** en Amérique Latine et **T-Mobile** en République Tchèque. Cette position de leader en DVB-H commence à se traduire par des premiers succès dans les technologies adjacentes telles que MediaFLO aux Etats-Unis et StiMi, le standard national chinois.

Le taux de croissance en **IPTV** continue à être vigoureux. Cette tendance devrait se confirmer et se solidifier avec l'avènement de l'IPTV sur réseaux câblés, un domaine où les déploiements hybrides toujours plus nombreux utilisent les solutions pré-intégrées de Nagravision combinant les technologies broadband et broadcast. Nagravision a renforcé sa position en IPTV en poursuivant sa relation avec **Neuf Cegetel**, l'un des cinq déploiements IPTV les plus importants au monde. En câble numérique, Nagravision a confirmé sa position de leader en Europe et en Amérique Latine, avec une part de marché (niveau abonnés) de respectivement 72% et 50%.

La collaboration active entre OpenTV et Nagravision a généré un nombre croissant de nouveaux contrats pour OpenTV avec notamment Numericable, Canal Digitaal, Reliance, Portugal Telecom et TV Cabo.

Nouveaux contrats

- En Europe, **Portugal Telecom** a choisi Nagravision comme l'intégrateur de la totalité du système pour le lancement en 2008 de son nouveau service satellite (DTH). Le déploiement se base sur une solution complète du Groupe Kudelski comprenant l'accès conditionnel Nagravision, le middleware OpenTV complété d'une suite puissante d'applications interactives, la plate-forme Quative pour la gestion des services interactifs et la gestion de contenu de Lysis.
- **TV Cabo** a choisi le middleware OpenTV combiné au guide des programmes haute-définition de Nagravision pour le lancement de son offre DVR haute-définition.
- Nagravision fournira également une solution complète à **Mostelekom** (Russie) destinée à ses réseaux câble et IPTV et comprenant les solutions Quative IPTV comme solution IPTV câble et de "back-end", et Lysis Content Management. D'autres contrats sont actuellement en négociation en Europe de l'Est.
- Dans les Amériques, **TV Azteca**, le deuxième plus important diffuseur de télévision du Mexique et l'un des plus importants consortiums du pays et de la région, a choisi le système d'accès conditionnel Nagravision pour sa plate-forme média de prochaine génération.
- Deux importants opérateurs multi-système (MSO) à Taiwan, **Taiwan Fixed Networks Media (TFN Media)** et **Kbro**, servant ensemble plus d'un million et demi d'abonnés, ont choisi simultanément Nagravision comme leur fournisseur exclusif d'accès conditionnel.
- **Etisalat**, un important opérateur innovant au Moyen-Orient basé dans les Emirats Arabes Unis et détenant des licences sur d'importants marchés tels que l'Arabie Saoudite, l'Egypte, Atlantic Telecom (Afrique), Sudatel et Canar Telecom (Soudan), Zanzibar (Tanzanie), a choisi Nagravision pour le premier déploiement jamais réalisé au Moyen-Orient d'une plate-forme VOD et d'une plate-forme hybride de gestion de contenu s'adressant aux abonnés câble et IP d'Etisalat, dont le lancement est prévu pour le second semestre 2008.

Accès public – les meilleurs résultats jamais réalisés

En 2007, la division Accès public a réalisé les meilleurs résultats de son histoire pour la deuxième année consécutive, avec des parts de marché en croissance continue sur un

marché lui-même en croissance. Le total des produits de l'activité ont atteint CHF 224,3 millions, soit une hausse de 15,8% par rapport à l'année précédente. L'EBIT a augmenté de 46,3%, atteignant CHF 25,8 millions. Les ventes ont augmenté dans toutes les régions. L'Europe est en hausse de 14,5%; les Amériques de 14,6% à CHF 18,4 millions, et l'Asie/Pacifique et l'Afrique de 30,4% à CHF 19,5 millions. Ainsi, au cours des trois dernières années, la part des ventes de l'activité Accès public réalisées en-dehors de l'Europe a augmenté à 16,9%.

SKIDATA a bénéficié d'une croissance significative de ses affaires dans le monde, parvenant à mettre en œuvre ses compétences afin de répondre à la demande croissante en solutions intégrées de grande envergure et en services à valeur ajoutée. Les résultats sont particulièrement positifs en Asie, avec de vastes projets au Japon et en Corée du Sud, des contrats pour deux grands aéroports en Inde ainsi que d'autres affaires en cours de discussion. En Europe, SKIDATA a ouvert deux nouvelles filiales en Belgique et en Espagne afin de renforcer sa présence sur les marchés ainsi que les relations avec les grands clients. En Amérique du Nord, SKIDATA a continué à développer sa stratégie de vente directe pour les grands projets. En 2008, la société prévoit l'ouverture d'une filiale en Russie.

Durant l'exercice 2007, SKIDATA a poursuivi sa politique d'investissements en R&D, capitalisant sur sa position reconnue de leader global en innovation. Les portiques FREEMOTION destinés aux stations de ski ont reçu le prestigieux prix de l'innovation en Autriche.

Perspectives 2008

Au cours de ces derniers mois, le Groupe a activement cherché à faire migrer plusieurs grands clients en Télévision numérique vers le mode locatif, ceci afin de mieux aligner les objectifs de ses clients avec ceux du Groupe, et par voie de conséquence, de réduire la volatilité de sa base de revenus. En 2008, le Groupe prévoit que la majorité de ses modules actifs seront en mode locatif, en raison du passage envisagé de près de 30 millions de cartes à puce à ce mode. Avec une solution fortement sécurisée, ce modèle devrait permettre de générer des revenus matériellement plus élevés par carte durant la durée de vie de cette dernière, représentant ainsi un retour particulièrement favorable sur les investissements réalisés dans le domaine des technologies de sécurité. Toutefois une telle migration aura un impact négatif sur la rentabilité en 2008, car l'intégralité des revenus générés par les cartes qui seront livrées cette année ne pourra pas être reconnue.

La division Accès public prévoit de poursuivre sa croissance en 2008.

Les mesures correctives implémentées au cours des derniers mois chez OpenTV ont porté leurs premiers fruits concrets au cours du quatrième trimestre 2007. En 2008, l'évolution devrait se poursuivre selon cette même tendance. Les changements organisationnels, le programme continu d'amélioration opérationnelle et en particulier les synergies avec la division TV numérique devraient se traduire par une importante amélioration de la rentabilité.

Pour 2008, le Groupe Kudelski s'attend à un total des produits se situant entre CHF 1'030 millions et 1'050 millions, et à un EBIT se situant entre CHF 5 millions et 10 millions.

Dividende

Le conseil d'administration de Kudelski propose à l'assemblée générale des actionnaires du 22 avril 2008 le paiement d'un dividende de CHF 30 centimes par action au porteur et de CHF 3 centimes par action nominative. La date-ex a été fixée au 25 avril 2008.

Remarque

Le rapport financier 2007 en anglais au format PDF est disponible sous :
http://www.nagra.com/ar/2007/kudelski_rf_2007_en.pdf

Contact

Santino Rumasuglia
Investor Relations
Tel: +41 21 732 01 24
mail: santino.rumasuglia@nagra.com

Rodolfo Ciucci
Corporate Communications
Tel: +41 21 732 01 81
mail: rodolfo.ciucci@nagra.com

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski est l'un des principaux fournisseurs au monde de solutions de sécurisation des contenus numériques et interactifs répondant aux besoins des plates-formes numériques convergentes. Ses solutions interviennent dans de nombreuses applications nécessitant un contrôle d'accès et une gestion des droits. Elles permettent de protéger les revenus des propriétaires de contenus ainsi que des fournisseurs de services et d'applications interactives opérant sur des réseaux broadcast, à large bande et mobiles. Le Groupe est également un leader mondial dans le domaine du contrôle de l'accès de personnes et de véhicules à des sites et à des événements. Et enfin, l'entreprise offre une ligne de produits audio professionnels et Hi-Fi haut de gamme. Le siège du Groupe se situe à Cheseaux-sur-Lausanne

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.