

Groupe Kudelski – Premier semestre 2008: migration vers le mode service en cours

- Résultats du premier semestre conformes aux attentes
- La transition au mode service impacte les résultats du premier semestre
- 92,3 millions de modules actifs d'accès conditionnel Nagravision
- Présence globale renforcée en Télévision Numérique – acquisition de nouveaux clients avec notamment China Satellite Broadcast Network
- "Turnaround" réussi d'OpenTV
- Bons résultats pour le segment Accès Public qui confirme sa progression positive sur le long terme
- Prévisions annuelles confirmées

Chiffres clés en CHF '000, 1^{er} semestre

	Janvier/juin 2008 non audité	Janvier/juin 2007 non audité	Variation %
Chiffre d'affaires	418'386	416'631	+0.4%
Autres produits d'exploitation	5'820	6'007	-3.1%
Total	424'206	422'638	+0.4%
OIBDA	11'732	51'092	-77.0%
Résultat opérationnel	-18'463	29'238	
Résultat net	-39'839	28'122	

Cheseaux, le 29 août 2008 – Le Groupe Kudelski (SWX: KUD.VX), annonce des ventes en légère augmentation et une perte opérationnelle au premier semestre 2008. Les résultats pour les six premiers mois de 2008 sont conformes aux attentes, le chiffre d'affaires et la rentabilité ayant subi l'impact négatif de la transition au mode service. A fin juin, le Groupe a livré environ 7 millions de cartes à puce de remplacement en mode service. Cependant, ces cartes ne contribuent à ce stade que de façon très marginale aux résultats du premier semestre.

Le chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation atteignent CHF 424,2 millions, en légère hausse par rapport au premier semestre 2007. Le taux de croissance annuel composé pour les premiers semestres des années 2004 à 2008 est quant à lui de 11,4%. La baisse de 15% du

dollar américain vis-à-vis du franc suisse a eu un impact négatif sur les ventes, la marge opérationnelle et le bénéfice net. Au taux de change du premier semestre 2007, le total des ventes aurait augmenté de CHF 45,5 millions, correspondant à une hausse de 10,8%. L'impact négatif de CHF 43,7 millions lié au taux de change a réduit la croissance à CHF 1,8 million.

L'évolution défavorable de la structure des revenus, (diminution des revenus à forte marge de la Télévision Numérique au profit de revenus à plus faible marge de l'Accès Public), de même que l'impact de la faiblesse du dollar américain, n'ont été que partiellement compensés par la réduction des coûts d'approvisionnement accomplie par des initiatives d'optimisation des achats.

Les coûts de personnel et autres charges d'exploitation ont augmenté de CHF 32,0 millions au premier semestre 2008 pour atteindre CHF 294,0 millions. La majeure partie de cette hausse s'est produite durant le deuxième semestre 2007. En tenant compte de l'intégration des nouvelles acquisitions et des coûts non-récurrents liés aux remplacements de cartes, les coûts de personnel et autres charges d'exploitation ont, à périmètre comparable, baissé de CHF 6,8 millions durant le premier semestre 2008.

Sur le premier semestre 2008, le Groupe a réalisé un résultat opérationnel négatif de CHF 18,5 millions et une perte nette de CHF 39,8 millions. Le Groupe prévoit de réaliser un second semestre bénéficiaire, alors que la majeure partie du profit économique de la migration des cartes au mode service devrait se concrétiser dès 2009.

Le segment TV Numérique a généré CHF 268,6 millions de ventes, représentant une baisse de 4,2% par rapport au premier semestre 2007. Cependant, les ventes à taux de change constant ont augmenté de 5,4%. Au premier semestre 2008, Nagravision a étendu sa présence globale, avec 92,3 millions de modules actifs d'accès conditionnel déployés dans le monde.

Les ventes à taux de change constant en Europe ont augmenté de 3,1%, une croissance à laquelle ont contribué aussi bien de nouveaux clients tels que Portugal Telecom, que des clients déjà établis tels que Virgin Media et UPC. Alors que les ventes provenant des opérateurs de télévision numérique terrestre et des clients en Europe de l'Est ont plus que doublé en 2007, elles ont traversé une phase de consolidation durant le premier semestre 2008.

La baisse du dollar a particulièrement affecté les revenus provenant des Amériques et de l'Asie. Dans les Amériques, alors que la croissance à taux de change constant est de 4,5%, le premier semestre affiche des ventes exprimées en francs suisses en baisse par rapport au premier semestre 2007. Pour EchoStar, les volumes livrés sont en diminution au premier semestre en raison du remplacement imminent de cartes à puce par des produits de nouvelles générations. Les autres clients américains ont permis de compenser largement cette baisse de revenus, notamment grâce à de fortes ventes de cartes à puce. L'Asie continue quant à elle de se développer favorablement, affichant une croissance de 13,9% à taux de change constant, également grâce à d'importantes ventes de cartes à puce.

Outre le renouvellement du contrat avec Premiere en Allemagne, plusieurs contrats additionnels ont été signés durant la première moitié de l'année:

- Kabel Deutschland (KDG), le plus important opérateur de télévision câblée d'Allemagne, a choisi la dernière version du système d'accès conditionnel de Nagravision pour protéger les droits et les revenus liés à ses contenus dans le cadre de ses prochains déploiements commerciaux. Un nouvel accord à long terme a été conclu pour permettre

de soutenir le business model de KDG et sa croissance prévue. KDG va déployer une nouvelle génération de cartes à puce en automne 2008.

- Le Groupe CANAL+ adopte la toute dernière version du système d'accès conditionnel de Nagravision et a terminé le remplacement des cartes à puce de plus de 3 millions d'abonnés. Nagra+ a collaboré avec le Groupe Canal+ au lancement commercial d'une première mondiale: LA CLE CANAL+, le premier module décodeur de télévision numérique terrestre payante en haute définition intégré dans une clé USB et pouvant ainsi être utilisé partout sur un ordinateur personnel. LA CLE CANAL+ permet à l'abonné d'accéder à l'offre premium de CANAL+ ainsi qu'aux 18 chaînes gratuites de la TNT et à des chaînes locales. En particulier, Nagra+ a développé la clé USB ainsi que la solution de protection de contenu et s'est chargé de l'intégration de la solution dans l'environnement PC.
- Net Serviços de Comunicação S.A., le plus important câblo-opérateur du Brésil, étend son système d'accès conditionnel Nagravision pour protéger les services de pay-TV qui se sont ajoutés à son offre avec l'acquisition de Vivax. Avec l'ajout de deux nouvelles têtes de réseau et de 10 villes couvertes par ses diffusions, le nombre d'abonnés pay-TV accédant à des contenus par les systèmes Nagravision dépassera les 2 millions.
- Les solutions globales interactives clé-en-main de Quative ont été choisies par B.NET Croatia pour son système de câble à large bande. La solution intégrée comprend la Quative Service Delivery Platform et le Lysis Content Management System. En tant qu'intégrateur global du système, Quative combine les systèmes d'Harmonic et de Technotrend afin de créer une solution globale et fluide permettant d'offrir des services à la demande sur câble et IPTV.
- Dish Network est le premier opérateur de pay-TV au monde à offrir tous les programmes en définition standard et haute définition au standard MPEG4. Le signal Dish sécurisé par la technologie Nagravision est disponible pour les nouveaux clients s'abonnant à l'offre HD de Dish dans des marchés spécifiques sur la côte est des Etats-Unis.
- Utilisant le système d'accès conditionnel Nagravision pour protéger ses contenus et ses revenus pay-TV ainsi que le Lysis Traffic and Scheduling System, StarHub Digital Cable à Singapour a lancé son bouquet de services à la demande nommé Demand TV. Avec Video-on-Demand, les clients de StarHub Digital Cable peuvent acheter des contenus de manière ponctuelle et les visionner quand et aussi souvent qu'ils le désirent durant une période spécifique.

Nouvelles activités

Au premier semestre 2008, les ventes dans les nouveaux secteurs d'activité s'inscrivent globalement dans la lignée du premier semestre 2007. Le numérique terrestre, dont les ventes avaient plus que doublé en 2007, a maintenu la base de revenus réalisée l'année dernière. Dans le marché PCMCIA, les ventes du premier semestre ont été inférieures à celles du premier semestre 2007 avec toutefois un carnet de commandes particulièrement bien rempli. Le Groupe Kudelski a continué à gagner de nouveaux contrats sur les marchés IPTV et TV mobile. Toutefois ces nouveaux contrats ne génèrent pas encore de revenus significatifs. et la perte opérationnelle nette de ces nouveaux secteurs d'activité durant le premier semestre est proche des CHF 10 millions.

- China Satellite Mobile Broadcast Limited (CSM), une compagnie dépendant du Wireless Bureau de l'Administration d'Etat de la Radio, du Film et de la Télévision (SARFT) de Chine, a choisi Nagravision comme unique fournisseur d'accès conditionnel pour le lancement à large échelle d'un service national de TV mobile. Les services ont été lancés pour les Jeux Olympiques 2008 de Pékin, avec une couverture de signal s'étendant aux capitales des principales provinces et aux six sites olympiques. Le service de TV mobile est disponible sur une série de récepteurs tels que les téléphones mobiles, les lecteurs numériques portables et les ordinateurs.
- Leader en TV mobile sur DVB-H, Nagravision étend encore sa présence sur le marché DVB-SH en collaborant à deux importants tests: Eutelsat en Europe et ICO aux Etats-Unis. En Europe, Eutelsat, le principal opérateur satellite, va démarrer un test de TV mobile sur DVB-SH à fin 2008. L'opérateur prépare le lancement d'un service commercial en 2009. Aux Etats-Unis, ICO Global Communications Limited développe un système hybride avancé combinant des services de communication par satellite et par voie terrestre, afin d'offrir des services de voix, de données et/ou d'Internet à travers tous les Etats-Unis sur les appareils portables.
- Alsumaria TV, le diffuseur indépendant Iraqi Satellite TV Network, a choisi le système d'accès conditionnel Nagravision pour ses services DVB-H. Le service Mobision de Alsumaria TV, disponible dans tout l'Irak, est le tout premier bouquet de pay-TV au Moyen-Orient à utiliser les cartes MicroSD de Nagravision avec sécurité intégrée. Les cartes Nagravision permettent à Alsumaria TV d'offrir des services de TV mobile aux consommateurs aussi bien sur appareils connectés que non-connectés tels que les téléphones mobiles, les lecteurs numériques média et les systèmes GPS.
- En collaboration avec les fabricants de téléviseurs utilisant SmarCAM Italia, SmarDTV a annoncé que Samsung avait obtenu la certification DGTVi et offrirait SmarCAM Italia avec ses téléviseurs en Italie. Samsung a également intégré une carte à puce Mediaset avec SmarCAM Italia, offrant ainsi aux consommateurs une plus grande facilité d'utilisation et l'accès à de nombreuses heures de programmes de télévision premium.
- NagraID renforce son offre dans le segment des services financiers. Avec son processus propriétaire de lamination à froid, NagraID est la seule société au monde capable de produire une Display Card (carte à affichage) OTP (One-Time Password) entièrement agréée ISO. Cette technologie vise en premier lieu le secteur des services financiers, permettant d'intégrer aux cartes de crédit et de débit des fonctions avancées de sécurité en vue d'effectuer des transactions bancaires et des paiements en ligne. Afin de contrôler l'intégralité de la chaîne de valeur de la OTP Display Card, NagraID a établi une entité dédiée à cette activité et a acquis les capacités nécessaires en R&D, électronique et microprogrammes pour développer et produire en interne la prochaine génération de display cards. Avant la fin 2008, l'entité commercialisera une display card avancée basée sur une puce RFID.

"Turnaround" réussi d'OpenTV

Le "turnaround" initié durant le second semestre de l'année dernière s'est traduit par une forte amélioration de la rentabilité consolidée d'OpenTV. Comparé au premier semestre 2007, la contribution du segment Middleware et Publicité au résultat opérationnel a augmenté de CHF 10,0 millions à CHF 7,3 millions, correspondant à une augmentation de la marge du résultat

opérationnel de 15,4%. OpenTV a continué à se fortifier en développant ses relations avec les clients existants et en gagnant de nouvelles affaires. A la fin du premier semestre 2008, plus de 111 millions de décodeurs/modules numériques dans le monde utilisent ses technologies. OpenTV est présent auprès de plus de 50 opérateurs dans le monde répartis entre les marchés satellite, câble et terrestre. De plus, OpenTV continue d'équiper ses clients avec des solutions pour faire face à la demande de services avancés tels que le PVR, la télévision en haute définition, la vidéo à la demande, les interfaces utilisateurs avancées et autres technologies numériques émergentes.

Solide performance du segment Accès Public

L'Accès Public a réalisé une forte croissance atteignant 16,6%. A taux de change constant, celle-ci atteint 24,4%, dépassant significativement l'objectif de 10% de croissance. Les marchés européens ont continué à progresser de manière favorable, malgré la position de force de SkiData dans le secteur Ski. Le secteur Car Access en particulier a contribué de manière significative à la croissance de 10,5% en monnaie locale réalisée par le segment Accès Public en Europe.

Les ventes à taux de change constant dans les Amériques ont augmenté de manière substantielle, affichant une hausse de 68,7%, alors qu'en Asie, elles ont plus que doublé, ce qui continue à étendre la présence géographique de l'Accès Public au-delà de l'Europe. Ce développement confirme donc la tendance amorcée depuis quatre ans: par rapport au premier semestre 2004, la part des ventes réalisées en dehors de l'Europe dans les revenus du segment Accès Public a passé de 7,8% à 24,5%.

L'Accès Public connaît toujours un effet de saisonnalité; cependant le segment est parvenu à améliorer sa profitabilité, affichant un résultat opérationnel avant charges d'intérêts, impôts, amortissements et pertes de valeur en hausse de CHF 2,5 millions par rapport au premier semestre 2007 et un résultat opérationnel en augmentation de CHF 1,6 million. Ceci s'inscrit dans une tendance positive du résultat opérationnel qui a augmenté de CHF 9,2 millions par rapport au premier semestre 2004, soit une hausse de plus de 14% malgré la sortie de Ticketcorner du périmètre de consolidation.

Perspectives annuelles confirmées

Le passage de près de 30 millions de cartes à puce au mode service avait été annoncé pour l'ensemble de l'année 2008. Avec une solution fiable, ce modèle devrait permettre au Groupe Kudelski de générer des revenus significativement plus élevés par carte livrée, conduisant ainsi à un meilleur retour sur les investissements faits dans les nouvelles solutions de sécurité. Le processus de remplacement des cartes se déroule selon le calendrier, pour l'ensemble des clients concernés et en particulier pour EchoStar et Bell ExpressVu. Comme attendu, la migration aura un impact négatif sur les comptes 2008, sachant que seule une mineure partie des revenus liés aux cartes de remplacement livrées cette année seront comptabilisés en 2008.

En vertu du caractère fortement saisonnier de son activité, le segment Accès Public devrait réaliser un second semestre en forte progression, aussi bien au niveau du chiffre d'affaires que du bénéfice.

Pour le segment Middleware & Publicité, le second semestre de l'année devrait connaître une légère baisse par rapport à la première moitié de l'année. Conformément aux attentes initiales,

les résultats annuels du segment devraient être, quant à eux, largement supérieurs à ceux de l'année dernière.

Le Groupe Kudelski s'attend à un chiffre d'affaires total 2008 se situant entre CHF 1'030 millions et CHF 1'050 millions et à un EBIT 2008 se situant entre CHF 5 millions et CHF 10 millions.

Note

Le rapport semestriel 2008 est disponible en version PDF sous le lien suivant:

<http://www.nagra.com>

Contacts

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 (SWX: KUD.VX) 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 technologique 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, en Suisse. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site www.nagra.com

Clause de non-responsabilité

Certaines des déclarations contenues dans ce communiqué de presse 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, connus ou inconnus, 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 réglementation, peuvent avoir une influence sur les résultats ainsi que sur l'atteinte des objectifs.