

Communiqué de presse

TENDANCE POSITIVE AU SECOND SEMESTRE

Forte croissance confirmée Impact significatif de la migration au modèle service

- Chiffre d'affaires dépassant pour la première fois le milliard de francs suisses grâce à une croissance de 20,4% à taux de change constant
- CHF 18,5 millions de bénéfice opérationnel
- Plus de 101 millions de cartes et modules actifs (Télévision numérique)
- Migration de 25 millions de cartes vers le modèle service
- Contribution pérenne des secteurs Accès public et Middleware et publicité
- Le Groupe déclare son intérêt à acquérir la totalité des actions d'OpenTV
- Présence renforcée en Asie, notamment avec des nouvelles solutions
- Perspectives encourageantes pour 2009 avec une amélioration de la rentabilité et du cash flow

Chiffres clés 2008

(in CHF '000)	2008	2007	Variation %
Chiffre d'affaires net	1027.5	925.8	11.0%
Produit résultant de la vente de filiales et autres produits d'exploitation	9.5	16.7	-43.1%
Total produits	1037.0	942.5	10.0%
OIBDA	92.2	137.2	-32.8%
Bénéfice opérationnel	18.5	87.7	-78.9%
Résultat net	-7.0	67.4	

Cheseaux, Suisse – Le 27 février 2009 – Le Groupe Kudelski (SWX:KUD.VX), le leader mondial dans les solutions de protection de contenus médias et de technologies permettant la mise en œuvre de services à valeur ajoutée, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'exercice 2008. Le déploiement de solutions de sécurisation de nouvelle génération auprès de plusieurs opérateurs de télévision numérique ainsi que la migration de plusieurs clients stratégiques au modèle service ont eu un important impact sur les résultats 2008 du Groupe. En 2008, le Groupe a livré plus de 25 millions de carte à puce à des clients dans le cadre de la migration vers le modèle service.

Comme prévu, ce changement de modèle a affecté la rentabilité de l'activité Télévision numérique. D'autre part, malgré un environnement économique difficile, les secteurs Accès public et Middleware et publicité ont poursuivi leur tendance positive en maintenant une bonne marge de contribution.

Une fois de plus, le Groupe a confirmé sa forte dynamique de croissance des dernières années avec un chiffre d'affaires net et autres produits d'exploitation atteignant CHF 1,037 milliard. Avec un taux de croissance moyen annualisé de 15% au cours des cinq dernières années, le Groupe continue à surpasser le taux de croissance moyen dans son industrie.

Avec une marge opérationnelle de CHF 37 millions, la rentabilité du second semestre a dépassé nos attentes, conduisant à un résultat opérationnel de CHF 18,5 millions pour l'ensemble de l'année – contre une attente comprise entre CHF 5 et 10 millions. La mise en place d'une première série de mesures d'économies a permis au Groupe d'atteindre un résultat opérationnel dépassant les objectifs, et cela malgré un affaiblissement de 10% du taux de change du dollar américain entre 2007 et 2008, à 1,08.

Résultat opérationnel de CHF 18.5 millions en 2008

En dépit de l'impact de la chute du dollar américain sur les ventes en 2008, le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 11% sur l'exercice. A taux de change constant, cela représente une croissance de 20,4%.

La marge sur coût des marchandises (un élément pro forma non-IFRS) pour l'année 2008 s'élève à CHF 696,5 millions. Exprimée en pourcentage des revenus net des autres revenus d'exploitation, la marge sur coût des marchandises est en baisse de 4,9 points à 66,9%. S'il a contribué positivement au chiffre d'affaires, le remplacement des cartes à puce chez EchoStar dans le cadre du passage au mode service a cependant impacté négativement les marges du Groupe en 2008. Hors revenus issus du remplacement des cartes, la marge sur coût des marchandises aurait été globalement au même niveau qu'en 2007.

Comparés à l'année précédente, les charges de personnel ont augmenté de CHF 23 millions. Les entités acquises et consolidées pour la première fois en 2008 ont contribué à cette hausse à raison de CHF 13,7 millions. En tenant compte de l'intégration des nouvelles entités, les charges de personnel du Groupe ont augmenté d'à peine 2,8%, l'augmentation la plus faible observée durant ces sept dernières années. Cela tient en particulier à la maîtrise des coûts dans le core business de l'accès conditionnel. Entre le premier et le second semestre 2008, l'augmentation des charges de personnel n'a été que de CHF 5,3 millions.

Les autres charges d'exploitation ont augmenté de CHF 39,9 millions principalement en raison des frais - non récurrents - de CHF 28 millions relatifs au remplacement de cartes de trois opérateurs ainsi que des provisions pour pertes sur débiteurs de CHF 7,3 millions. Les frais juridiques sont restés élevés en 2008.

Le bénéfice opérationnel avant amortissements et pertes de valeur 2008 (OIBDA) du Groupe se monte à CHF 92,2 millions. Les amortissements, pertes de valeur et impôts se montent à CHF 24,2 millions de plus qu'en 2007, principalement en raison des pertes de valeur enregistrées sur des actifs logiciels et des cartes à puce actives. Le bénéfice opérationnel 2008 atteint quant à lui CHF 18,5 millions.

Le Groupe a réalisé une perte nette de CHF 7 millions pour l'ensemble de l'année. Après une perte de CHF 34,9 millions au premier semestre, le Groupe a redressé le cap au cours du second semestre avec un bénéfice de CHF 27,9 millions sur cette période.

TV numérique en croissance de 26,6%

L'activité TV numérique a bien évolué durant le second semestre, générant une croissance du chiffre d'affaires net de 46,1% comparé au premier semestre. Pour l'année 2008, la TV numérique a réalisé une croissance de 15,3%, ou 26,6% à taux de change constant.

L'activité Télévision numérique a réalisé d'excellents résultats en Europe durant le second semestre malgré le contexte économique difficile, avec un chiffre d'affaires net en croissance de 44,5% par rapport au premier semestre. Pour l'année, les revenus européens sont en hausse de 18,2%, soit 24,8% à taux de change constant. Parmi les clients de référence en télévision numérique, on compte Portugal Telecom qui a déployé en 2008 la suite complète de solutions Nagra comprenant l'accès conditionnel, la Quative Service Delivery Platform et le guide des programmes électronique NagraGuide sur une base middleware 'OpenTV. Digital TV a agi comme fournisseur d'une solution globale. En 2008, parmi les clients européens, Portugal Telecom est celui qui a le plus largement contribué à la croissance du Groupe.

Dans les Amériques, le chiffre d'affaires net a presque doublé par rapport au premier semestre – une croissance principalement due au remplacement des cartes et à la migration au modèle service d'EchoStar. Le portefeuille de clients américains en Télévision numérique a continué à s'étendre grâce à l'arrivée continue de nouveaux clients. TV Azteca, un nouveau client, est celui qui a le plus fortement contribué à la croissance de notre activité Télévision numérique en Amérique Latine.

En Asie, les ventes en Télévision numérique sont demeurées globalement au même niveau que durant le premier semestre. Alors que les ventes à taux de change constant n'affichent pas de croissance par rapport à l'année précédente, ce tassement se fait après une croissance de 56,5% réalisé en 2007.

Le résultat opérationnel 2008 pour le segment Télévision numérique est au-delà des attentes initiales à +CHF 7,3 millions, ceci grâce à une évolution positive durant la seconde moitié de l'année.

En Télévision numérique, les revenus provenant des nouveaux secteurs ont continué à croître en 2008, sans pour autant atteindre encore le seuil de rentabilité (perte opérationnelle inférieure à 10 millions).

Impact de la migration vers le modèle service

Au début de l'année 2008, le Groupe avait exprimé sa volonté d'encourager la migration de la majorité de sa base installée de cartes vers le modèle service. Le programme se déroule selon les attentes et le Groupe a accompli la migration de plus de 25 millions de cartes vers le modèle service en 2008, chiffre qui s'ajoute à la croissance organique de plus de 7 millions d'unités de sa base installée en mode service.

La migration massive du mode vente au mode service durant l'année 2008 concerne notamment EchoStar, Bell ExpressVu et Digital+.

En 2008, le Groupe a remplacé 10 millions de cartes par des cartes de nouvelle génération (modèle service) auprès d'autres opérateurs.

En 2008, l'impact de la migration au modèle service et des remplacements de cartes en modèle service sur le compte de pertes et profits – hors frais de migration, de R&D et d'amortissements – se monte à CHF 92 millions.

Accès public en croissance de 10.8%

En Accès public, la croissance a légèrement ralenti durant le second semestre, s'affichant à 7,2% ou 10,8% à taux de change constant comparé au second semestre de l'année précédente.

En Europe, les ventes ont augmenté de 8% en monnaie constante, avec notamment une contribution positive du secteur "car access". La région Amériques a continué à devancer le marché avec une croissance de 39% en monnaie constante. L'Asie et l'Afrique ont renforcé leur contribution au chiffre d'affaires, générant des ventes de CHF 20,2 millions. Cela représente une croissance de 11,4% à taux de change constant, suite à une année 2007 particulièrement forte durant laquelle la région Asie a réalisé une croissance de 30%.

Le revenu d'exploitation de l'Accès public pour l'année 2008 est de CHF 21,6 millions. Malgré des conditions difficiles sur les marchés, la marge d'exploitation de l'Accès public n'est qu'à un point de l'objectif de 10%.

Secteur Middleware et publicité conforme aux attentes

Au niveau du Groupe, le chiffre d'affaires de l'activité Middleware et publicité a été affecté par la faiblesse du dollar américain, affichant un léger déclin de 1,6% de la base de revenus.

La zone Asie/Afrique a connu quant à elle une croissance de 11,5%, ou 23,9% à taux de change constant, bénéficiant notamment du fort développement du marché indien.

En revanche, les résultats ont été faibles en Europe en 2008, en raison notamment d'un ralentissement ayant affecté deux importants clients. L'évolution des taux de change a encore accentué ce ralentissement, avec des revenus en baisse de 6% à taux de change constant et de 15,4% en francs suisses par rapport à l'année précédente.

Le résultat opérationnel du segment Middleware et publicité est pour la première fois positif en atteignant CHF 10,2 millions, suite à des mesures d'économies rapides mises en place après l'acquisition du contrôle majoritaire d'OpenTV.

OpenTV

Le Groupe Kudelski a soumis aujourd'hui une proposition non contraignante en vue de l'acquisition - payée en espèces - de la totalité des actions ordinaires de Classe A d'OpenTV encore détenues par le public, au prix de USD 1.35 par action.

En raison de la spécificité de la transaction proposée, les détails de l'offre figurent dans la version anglaise du communiqué qui est la seule faisant foi.

Nouveaux clients

Durant l'exercice 2008, la division Télévision numérique a continué à remporter un nombre important de contrats, aussi bien dans son activité traditionnelle que pour les nouvelles solutions. En compléments des annonces faites précédemment, les affaires suivantes sont annoncées aujourd'hui:

a) China Network Systems (CNS)

Nagravision, une société du Groupe Kudelski, annonce aujourd'hui qu'elle a été choisie par China Network Systems Co., Ltd (CNS), l'un des principaux fournisseurs de télévision par câble de Taïwan, pour protéger les droits et les revenus liés aux contenus de ses nouveaux services premium et en haute définition. CNS commencera à déployer la nouvelle génération de cartes à puce de Nagravision à mi 2009. Le Groupe Kudelski étend sa présence déjà bien affirmée à Taïwan, où ses systèmes équipent tous les opérateurs indépendants. En fournissant sa solution à CNS, Nagravision étend sa présence à Taïwan à plus d'un million d'abonnés de CNS. En plus des services de télévision numérique, CNS offre une gamme complète de services d'Internet à haut débit et de téléphonie, qui font de lui l'un des principaux fournisseurs de "triple play" de Taïwan.

b) China Mobile Multimedia Broadcasting (CMMB)

Nagravision et l'opérateur de télévision mobile China Satellite Mobile Broadcasting Corp. (CSMBC) ont démarré la seconde phase du déploiement du service national de TV mobile en Chine appelé China Mobile Multimedia Broadcasting (CMMB). Un système d'accès conditionnel (CAS) Nagravision sécurise actuellement tous les services CMMB couvrant 150 villes en Chine. Durant la seconde phase, 183 villes supplémentaires vont être sécurisées par Nagravision qui protégera également la diffusion par satellite du service à l'échelle nationale, permettant d'atteindre aussi les zones rurales.

CSMBC a récemment fait savoir que plus de 120 fabricants avaient introduit sur le marché plus de 200 modèles d'appareils CMMB et Nagravision prévoit d'avoir terminé l'intégration de 150 modèles d'appareils d'ici le second trimestre 2009, comme le prévoyait l'agenda. Nagravision intègre sa technologie d'accès conditionnel dans des appareils tels que les téléphones mobiles, les téléviseurs de poche et les modules de PC. Nagravision prend également en charge l'intégration des plates-formes, architectures de référence et processeurs d'application afin d'accroître le nombre d'appareils sécurisés disponibles et d'accélérer l'adoption de l'accès conditionnel. En anticipation de la croissance continue du service, Nagravision a reçu une commande ferme de 4 millions de puces sécurisées pour le premier semestre 2009.

c) TV Azteca

TV Azteca a réalisé le premier lancement commercial de télévision numérique terrestre payante au Mexique, utilisant son propre réseau de commercialisation (Elektra). Ce lancement, qui a lieu initialement à Mexico-City et qui sera ensuite étendu à tout le pays, présente un fort potentiel de croissance. TV Azteca a choisi Nagravision comme fournisseur d'une solution complète comprenant l'accès conditionnel, différentes applications et une architecture de décodeur de référence (également sur le plan du design industriel).

Perspectives

Au début de l'année 2009, le Groupe a terminé la migration d'importants clients en télévision numérique vers le modèle service. Entre janvier 2008 et ce jour, ce sont plus de 30 millions de cartes à puce qui ont été migrées vers ce modèle.

En 2009, le segment Télévision numérique récoltera les premiers fruits de ce changement de modèle. Les revenus issus de ce modèle devraient décoller durant le second semestre 2009 et les coûts spécifiques de migration seront substantiellement plus bas qu'en 2008. En outre, le Groupe s'attend à une amélioration de son bénéfice opérationnel et du cash flow.

Les segments Accès public et Middleware & publicité devraient être davantage exposés à la conjoncture que l'activité Télévision numérique. La croissance 2009 étant susceptible de ralentir, le Groupe a mis en place des mesures de contrôle des coûts destinées à maintenir la rentabilité de ces deux segments dans une telle hypothèse.

La Direction prévoit un chiffre d'affaires se situant entre CHF 1,070 milliard et CHF 1,100 milliard et un résultat opérationnel compris entre CHF 50 millions et 60 millions.

Dividende

Le conseil d'administration de Kudelski SA va proposer à l'Assemblée Générale des actionnaires du 28 avril 2009 le paiement d'un dividende de CHF 0.15 par action au porteur et de CHF 0.015 par action nominative. La date-ex a été fixée au 4 mai 2009.

Note

Le rapport financier 2008 est disponible en format PDF sous le lien suivant:
http://www.nagra.com/ar/2008/kudelski_rf_2008_en.pdf

Note à la rédaction

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.

Contacts :

Santino Rumasuglia
(contact for investors and financial analysts)
Kudelski Group
Head of Investor Relations
+41 21 732 01 24

Daniel Herrera
(contact for general interest media)
Kudelski Group
Head of Corporate Communications
+41 21 732 01 81