

Message du Président

L'année 2005 a été un excellent cru pour le Groupe Kudelski. Croissance des revenus et chiffres clefs évoluant favorablement sont des indicateurs témoignant de la tendance positive observée durant l'année écoulée. Le cash flow record généré en 2005 a été le fruit des efforts poursuivis durant les trois dernières années.

Répondre aux attentes des clients durant l'exercice 2005 n'a pas été aisé. Les équipes ont dû faire preuve de flexibilité dans un environnement changeant, où la pression est forte et les défis permanents. Je saisis d'ailleurs cette opportunité pour remercier une fois de plus toutes les équipes du Groupe Kudelski qui ont contribué à cet effort, notamment celles de production et de support clients.

Au-delà des activités qui ont directement contribué à la réalisation des objectifs économiques en 2005, l'essentiel de l'activité du Groupe Kudelski a été d'investir dans l'avenir, que cela soit par la prospection de nouveaux marchés ou par le démarrage de nouveaux projets porteurs.

Parmi les projets orientés vers l'avenir, on notera tout particulièrement les développements dans les domaines de la télévision numérique avec cartes prépayées, de la sécurisation de la télévision sur Internet (IPTV), de la Push VOD et un nouveau concept de contrôle d'accès pour la télévision numérique de demain.

Durant des années, le secteur de la télévision numérique a évolué sans connaître toutefois de transformation fondamentale. La fin de 2005 marque par contre un réel changement dans la façon dont la télévision numérique se décline. On a vu successivement se concrétiser de nouvelles opportunités:

- la décision prise par plusieurs opérateurs de déployer une télévision numérique de masse avec contrôle d'accès va généraliser l'utilisation des technologies de sécurité pour l'ensemble des téléspectateurs, qu'ils soient sur le câble ou le satellite. Il s'agit d'une évolution majeure qui commence en Allemagne et qui sera très certainement reproduite dans d'autres pays;

- un nouveau concept de télévision terrestre avec cartes prépayées, qui a déjà fait ses preuves chez Mediaset, va révolutionner la façon de consommer la télévision à péage tout en la démocratisant. Un développement international de ce nouveau concept est prévu;
- la télévision par Internet (IPTV) devient un nouveau canal de distribution des programmes de télévision au travers de nouveaux acteurs dans ce secteur – les opérateurs télécom;
- la Push VOD devient un nouveau canal de distribution particulièrement bien adapté aux films à haute valeur ajoutée, davantage en concurrence avec la location de DVD ou de VHS qu'avec la télévision à péage classique;
- les technologies DVR, Push VOD et IPTV font apparaître de nouveaux besoins. Une nouvelle génération de contrôle d'accès permettra de mettre pleinement en valeur ces nouveaux modes de fonctionnement;
- la télévision «mobile» devient un nouveau canal de distribution pour les programmes de télévision destinés aux personnes qui souhaitent consommer des images où qu'elles se trouvent.

Alors que, par le passé, seule une partie des opportunités identifiées aboutissait rapidement à des projets concrets, le Groupe Kudelski doit faire face aujourd'hui à une demande réelle simultanée pour l'ensemble des nouveaux projets lancés durant le deuxième semestre 2005.

Cette situation particulière amène le Groupe Kudelski à devoir faire des choix. Or choisir parmi ces projets est d'autant plus difficile que chacun d'entre eux présente un fort potentiel à moyen et à long terme.

Ces projets doivent être réalisés rapidement afin d'éviter de manquer les «fenêtres» d'opportunité. Nous avons ainsi décidé, en nous en donnant les moyens, de réaliser ces projets en parallèle, de façon à conserver notre avantage concurrentiel, en particulier en ce qui concerne la télévision numérique de masse et la télévision «mobile».

Naturellement, ces nouveaux développements doivent se faire sans négliger les affaires courantes, même si l'on doit parfois renoncer à des projets profitables à court terme. Cette nouvelle situation a pour conséquence logique une forte augmentation de l'effort de Recherche & Développement pour 2006 et des revenus résultant de ces nouvelles technologies qui ne monteront en puissance qu'à partir de 2007.

Parallèlement aux nouvelles opportunités identifiées, le Groupe Kudelski a la volonté de faire évoluer une majorité de ses importants clients en télévision numérique vers le mode de commercialisation locatif. Une telle transition est particulièrement avantageuse pour le Groupe Kudelski sur le long terme, si les solutions continuent à être performantes, avec toutefois un manque à gagner à court terme. Dans cette hypothèse, on se trouve à la veille d'un cycle similaire à celui qui avait été initié par l'introduction du mode locatif en Allemagne en 2003, avec une contribution fortement positive dès 2004.

En ce qui concerne l'Accès public, le Groupe Kudelski continuera son expansion géographique en dehors d'Europe et poursuivra ses efforts de R&D pour confirmer son leadership technologique. La cession du contrôle de la société Ticketcorner – qui se développera désormais de façon autonome – permettra à l'entité Accès public de se concentrer sur ses axes de développement prioritaires.

C'est ainsi qu'à l'échelle du Groupe, l'année 2006 sera résolument une année de transition; les efforts consentis auront des répercussions positives en 2007 et au-delà, alors que l'essentiel des coûts sera déjà visible en 2006. Il s'agit d'un pari calculé, à l'instar de ceux qui dans le passé ont permis au Groupe Kudelski de progresser et, d'un acteur de niche, devenir un leader dans le domaine du contrôle d'accès. Dans cette nouvelle phase de transformation, le Groupe Kudelski prévoit de faire des acquisitions ciblées lui permettant d'accélérer l'atteinte de ses objectifs stratégiques et/ou de capter une part plus importante de la chaîne de valeur ajoutée.

Enfin, avec un très bon exercice 2005, en particulier au niveau du cash flow, le conseil d'administration de Kudelski SA a tenu à augmenter le dividende de 50% en le fixant à 30 centimes par action au porteur (3 ct. par action nominative). Néanmoins, la volonté du conseil d'administration est de continuer à investir massivement dans le développement de nouvelles opportunités. C'est là qu'est et sera réinvestie la majeure partie des bénéfices du Groupe durant les prochaines années.

Je tiens finalement à remercier les actionnaires de Kudelski SA qui nous ont fait confiance et qui nous ont permis de concrétiser nos projets de développement depuis vingt ans. Voilà en effet deux décennies que Kudelski est coté en bourse.

André Kudelski