

Annonce événementielle au sens de l'article 53 RC

RÉSULTATS ANNUELS 2023

Temps forts :

- Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation de USD 761,5 millions et EBITDA de USD 28,7 millions
- Trois des quatre segments d'activité du Groupe ont enregistré une croissance soutenue du chiffre d'affaires, tandis que celui de la Télévision digitale s'est replié par rapport à l'année précédente.
- L'Accès public a poursuivi sa dynamique de croissance, avec une progression de 16,5 % de son chiffre d'affaires comparé à l'année précédente.
- La division Cybersécurité a poursuivi sa dynamique de croissance, avec une progression de son chiffre d'affaires net de 9,2 % et une hausse des revenus issus des services de sécurité managés.
- La division IoT a triplé ses ventes, pour atteindre USD 47,4 millions, grâce à l'adoption rapide de RecovR, sa solution d'asset tracking.
- Le Conseil d'administration a initié un processus visant à trouver un acquéreur potentiel pour sa division Accès public (SKIDATA).

CHIFFRES CLÉS 2023

(en millions USD)	2023	2022
Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation	761,5	715,9
EBITDA	28,7	33,2

Cheseaux-sur-Lausanne (Suisse) et Phoenix (États-Unis) – 22 février 2024 – Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial de la sécurité digitale, a communiqué aujourd'hui ses résultats pour l'exercice 2023.

En 2023, trois des quatre segments d'activité du Groupe ont enregistré une solide progression de leur chiffre d'affaires et ont amélioré leur profitabilité. La division Cybersécurité a maintenu sa dynamique de croissance, à 9,2 % tout en continuant à améliorer la qualité de ses revenus, notamment grâce à la croissance des services de sécurité managés. En parallèle, le segment IoT a triplé son chiffre d'affaires grâce à une bonne adoption de RecovR, sa solution d'asset tracking. La division Accès public a elle aussi affiché une excellente performance, avec une progression du chiffre d'affaires net de 16,5 %. Le segment Télévision digitale a enregistré quant à lui une baisse du chiffre d'affaires de 14,3 % par rapport à l'année précédente.

Le chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation du Groupe sont passés de USD 715,9 millions à USD 761,5 millions. Le chiffre d'affaires net a augmenté de 6,4 % pour atteindre USD 750,8 millions. Le Groupe a généré un EBITDA de USD 28,7 millions en 2023.

TÉLÉVISION DIGITALE : ACCÉLÉRATION DU CHANGEMENT DANS UN MARCHÉ EN PLEINE MUTATION

Le chiffre d'affaires de la division Télévision digitale s'est replié de 14,3 % pour atteindre USD 257,8 millions. Au cours des dernières années, la division Télévision digitale a évolué vers un modèle logiciel plus résilient et orienté services, alors que le modèle initial était basé sur le hardware et fortement dépendant des ventes de smart cards et autre hardware.

La transition vers un modèle logiciel orienté services se reflète dans l'évolution des revenus de la division Télévision digitale. Les ventes de smart cards et de hardware ont continué de reculer, passant de USD 51,7 millions en 2022 à USD 32,5 millions en 2023. Le chiffre d'affaires généré par les services professionnels a également diminué de USD 8,8 millions en 2023 en raison de l'achèvement de plusieurs projets majeurs. Par ailleurs, en 2022, le Groupe a finalisé un accord de licences de brevets pour un montant forfaitaire de USD 5,5 millions. En revanche, l'activité principale de la division, incluant les revenus liés aux logiciels, ceux de la maintenance et aux redevances ont fait preuve d'une plus grande résilience, avec un recul limité à quelques pourcents par rapport à l'année précédente.

En 2023, la division Télévision digitale a enregistré ses premiers revenus issus de sa plateforme de streaming sportif. Une montée en puissance attendue sur 2024. Le lancement d'Eurovision Sport, un nouveau service mondial de streaming sportif créé en collaboration avec l'Union européenne de radio-télévision (UER), et d'autres services liés au sport devrait accroître le chiffre d'affaires de cette plateforme. La division Télévision digitale a également lancé de nouvelles solutions prometteuses, comme NAGRA Insight Negotiation Agent, qui tire parti de la puissance de l'IA pour améliorer les chatbots afin de mieux répondre aux demandes des consommateurs, et a étendu la présence sur le marché de NAGRA Scout, une solution intelligente de protection des modes de vie connectés qui met les consommateurs et leur maison connectée à l'abri des cybermenaces.

En 2023 également, NAGRAVISION a déployé sa solution Active Streaming Protection pour ZEE5, la plus grande plateforme nationale de streaming vidéo d'Inde avec plus de 100 millions d'utilisateurs par mois. Claro Colombia, le plus grand fournisseur de télécommunications mobiles de Colombie, a choisi TVkey Cloud comme offre de télévision directe pour son service Claro tv+. 4iG, le principal fournisseur hongrois de services à large bande et de télévision, a choisi NAGRAVISION comme intégrateur de systèmes et fournisseur de solutions dans le cadre de sa migration vers un service de télévision multi-réseaux, super-agrégé et multi-devices pour ses clients. L'opérateur allemand

Tele Columbus a choisi NAGRAVISION comme fournisseur de solutions et principal intégrateur pour lancer sa nouvelle solution câble hybride et multi-écrans, PÿUR TV. Grâce à ses capacités d'intelligence artificielle intégrées, cette solution permet à Tele Columbus d'accroître l'engagement et la fidélité de ses abonnés. Canal+ Telecom a choisi NAGRA Scout pour proposer une solution domotique sécurisée innovante afin de renforcer la loyauté de ses abonnés dans les départements et régions français d'outre-mer. Le distributeur de contenus Eluvio a intégré le watermarking forensique NAGRA NexGuard pour sécuriser la lecture des programmes télévisés, des films et autres vidéos premium via Eluvio Content Fabric et la solution complémentaire Eluvio Media Wallet.

CYBERSÉCURITÉ : UNE ANNÉE MARQUÉE PAR DES ÉTAPES IMPORTANTES

La division Cybersécurité du Groupe a continué sa progression en 2023 en affichant de solides performances. Kudelski Security est sur la bonne voie pour développer une croissance évolutive et rentable grâce à sa stratégie réactualisée mettant l'accent sur l'expérience client et la vente de solution intégrées, y compris les services de conseil et les services de détection et de réponse managées (MDR). Kudelski Security a enregistré un chiffre d'affaires de USD 185,9 millions. Le chiffre d'affaires net a atteint USD 119,3 millions, soit une croissance de 9,2%. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires des services de sécurité gérés a bondi de 28%, atteignant USD 52,9 millions en 2023. Cette trajectoire de croissance robuste devrait se poursuivre en 2024 et au-delà, soutenue par la tendance à la hausse des commandes, qui ont atteint 58,3 millions de dollars en 2023.

Kudelski Security a maintenu sa trajectoire de croissance en 2023 au sein de secteurs clés, tels que les infrastructures critiques, l'industrie, la santé et le secteur pharmaceutique, la combinaison de services MDR, de services de conseil et d'une stratégie de revente avisée constituant un facteur de différenciation clé. En décembre 2023, Kudelski Security a lancé MDR ONE Resolute, sa solution MDR de nouvelle génération. Alimentée par une nouvelle plateforme XDR, MDR ONE Resolute intègre des technologies de sécurité de pointe avec l'IA et des outils propriétaires pour détecter les nouvelles menaces et répondre aux attaques les plus sophistiquées. Cette solution innovante offre une valeur accrue aux organisations qui cherchent à réduire les risques, à renforcer la résilience et à contrôler les coûts, à une époque où les cybermenaces augmentent massivement pour tous les secteurs d'activité, mais plus particulièrement pour les infrastructures critiques. Depuis le lancement en décembre, Kudelski Security compte plus de 20 clients et prospects pour cette nouvelle solution, cinq d'entre eux l'utilisant déjà.

La reconnaissance acquise dans le domaine des services MDR ainsi que sur les marchés de l'analyse numérique et de la réponse aux incidents continue à stimuler la réussite de l'entreprise, avec la signature de contrats pluriannuels. L'expertise de Kudelski Security dans le domaine des réseaux OT (technologie opérationnelle) demeure également un élément moteur à l'origine de nouveaux engagements pour des évaluations de sécurité de grande envergure, d'opportunités dans le domaine de l'OT managée et, surtout, de partenariats à long terme avec ses clients.

De plus, Kudelski Security a étendu ses certifications Microsoft et a intégré la Microsoft Intelligent Security Association (MISA), ce qui devrait accélérer la croissance du chiffre d'affaires provenant des services liés aux offres Microsoft.

INTERNET DES OBJETS (IoT) : EXTENSION DES ACTIVITÉS DANS LE DOMAINE DE L'ASSET TRACKING

Le segment IoT a démontré une performance exceptionnelle, avec un triplement des ventes de USD 15,7 millions en 2022 à USD 47,4 millions en 2023, la troisième année consécutive avec une croissance d'au moins 100%. Kudelski IoT permet à ses clients de prendre des décisions basées sur des données. Cela facilite la réduction des coûts et l'augmentation des revenus grâce à des solutions sécurisées, évolutives et éprouvées pour les secteurs de l'automobile, de l'industrie, de l'agriculture et des semi-conducteurs.

RecovR, la solution d'asset tracking qui combine gestion des stocks pour les concessionnaires automobiles et récupération des véhicules volés, a été le principal moteur de croissance aux États-Unis et d'expansion du marché au Canada. Kudelski IoT a étendu la distribution de RecovR en signant ses premiers contrats avec des leaders du secteur des services financiers pour l'industrie automobile. En octobre 2023, Kudelski IoT a également lancé RecovR for Keys, son nouveau service de localisation et de remplacement de clés pour les concessionnaires, après le succès de l'essai pilote auprès de clients existants plus tôt dans l'année.

Kudelski IoT a été choisi par des leaders du marché des semi-conducteurs pour sécuriser le cœur de leur puces, allant jusqu'à la conception du silicium. L'entreprise a également lancé sa Matter Certification Authority, en s'appuyant sur son expertise en matière d'infrastructure à clés publiques (ICP), ce qui lui permettra de s'imposer auprès des fabricants de semi-conducteurs et d'appareils qui déploient des appareils en conformité avec la norme Matter.

De plus, keySTEAM, la plateforme de sécurité IoT « end-to-end » du Groupe, a conclu de nouveaux partenariats avec des fabricants de semi-conducteurs, alors que les IoT Security Labs ont continué à démontrer une expertise de premier plan pour la protection des clients contre les menaces émergentes et la conformité aux réglementations en constante évolution.

ACCÈS PUBLIC : RENFORCEMENT DE L'APPROCHE « MOBILE FIRST » POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT SUPÉRIEURE

La division Accès public a enregistré de solides performances en 2023, avec une progression de 16,5 % de son chiffre d'affaires net. La priorité mise par SKIDATA sur le secteur digital donne des résultats prometteurs. Le succès de SKIDATA Connect, la plateforme numérique de gestion des visiteurs, les solutions de mobilité intelligente du Groupe et le segment florissant des abonnements numériques sont autant d'exemples qui stimulent la croissance. L'expansion de l'activité Facility Operations, axée sur les services, continue d'être un catalyseur important de la croissance de l'Accès public. En outre, l'année 2023 a été marquée par une forte augmentation du nombre de projets, avec des taux de croissance supérieurs à 20 % par rapport à l'année précédente.

En 2023, de nouveaux modèles d'utilisation pour la mobilité intelligente ont vu le jour. Des solutions de stationnement faciles d'utilisation améliorent l'expérience des résidents et des visiteurs dans les villes, les aéroports et les universités tout en offrant des solutions de mobilité connectées. SKIDATA a lancé une nouvelle solution de stationnement dans la rue, qui s'adresse au marché d'entrée de gamme du parking sans nécessiter l'installation d'équipement sur site. Cette solution permet aux usagers de réserver et payer en ligne, leur offrant un maximum de convivialité et générant ainsi des revenus récurrents pour SKIDATA.

En 2023, SKIDATA a bien progressé dans sa transition d'un rôle traditionnel de fournisseur d'accès vers son nouveau statut de fournisseur de solutions complètes. Grâce à des produits hardware, logiciels, services et tiers, SKIDATA est bien positionné pour une croissance durable de son chiffre d'affaires. Les stratégies de croissance de l'entreprise englobent les abonnements à des solutions numériques, des modèles d'utilisation collaboratifs avec des partenaires et des services managés orientés résultats. L'intégration dans le secteur du commerce numérique avec des partenaires réputés comme Google Pay, Apple Pay et Mastercard constitue une pierre angulaire de cette stratégie.

L'entreprise a annoncé de nouveaux contrats clients importants en 2023, dont le chemin de fer de la Zugspitze en Allemagne, la station de ski de Konjiam en Corée du Sud, le stade de football Stadium of Light du Sunderland AFC au Royaume-uni, 13 stations Park&Ride de la SNCB en Belgique, l'aéroport de Schiphol aux Pays-Bas et l'Entertainment Quarter de Sydney en Australie.

Des clients importants, dont les centres commerciaux Costanera et Alto Las Condes au Chili, le Sky Stadium et l'aéroport d'Auckland en Nouvelle-Zélande, le MPCA Cricket Stadium en Inde et le complexe hôtelier Marina Bay Sands à Singapour, ont renouvelé leurs systèmes SKIDATA en y intégrant des services et solutions supplémentaires.

PERSPECTIVES POUR 2024

Le Groupe a une dette obligataire arrivant à échéance en septembre 2024 d'un montant résiduel de CHF 145,9 millions en date du 31 décembre 2023. Suite à une analyse stratégique détaillée, le Conseil d'administration a décidé d'engager un processus visant à trouver un acquéreur potentiel pour sa division Accès public (SKIDATA). Bien que rien ne garantisse que les offres reçues pour SKIDATA seront acceptables pour le Conseil d'administration, des évaluations initiales réalisées par la direction suggèrent qu'une cession de SKIDATA générerait un montant suffisant pour que le Groupe puisse remplir ses obligations financières aux échéances prévues. Le Conseil d'administration du Groupe Kudelski a engagé Goldman Sachs International en tant que conseiller financier dans le cadre du processus de désinvestissement de SKIDATA. Tout au long de ce processus, SKIDATA s'attachera à continuer à servir sa base de clients, à faire progresser ses activités et à maintenir sa trajectoire de croissance. Le Groupe s'est fixé pour objectif de finaliser la vente de SKIDATA avant la date d'échéance de l'obligation. Le Groupe évalue également diverses options de financement alternatives au cas où il y aurait un retard dans la conclusion d'une vente potentielle. Le Groupe Kudelski ne fera d'autres annonces que si nécessaire.

Pour le segment Télévision digitale, le Groupe prévoit, pour l'année 2024, une baisse du chiffre d'affaires limitée à quelques pourcents. Les initiatives de réduction des coûts, y compris les réductions d'effectifs réalisées pendant les deux premiers mois de l'année 2024, devraient entraîner une diminution des dépenses d'exploitation par rapport à l'année précédente. Le Groupe s'attend ainsi à un repli modéré de l'EBITDA du segment Télévision digitale par rapport à 2023.

Pour le segment Cybersécurité, le Groupe vise un taux de croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires et de la marge brute pour l'année. Compte tenu de gains de productivité et une hausse modérée des dépenses d'exploitation anticipée, le Groupe prévoit de diviser par deux la perte de l'EBITDA par rapport à 2023.

Pour le segment IoT, le Groupe prévoit de maintenir la trajectoire à long terme consistant à doubler le chiffre d'affaires chaque année. Compte tenu de la croissance exceptionnelle durant l'année 2023,

le Groupe s'attend à un taux de croissance du chiffre d'affaires plus faible en 2024 en raison de cet effet de base. La marge brute devrait retrouver un niveau supérieur à 50 %, car une importante transaction de vente a affecté la marge en 2023. Les charges d'exploitation devraient progresser à un rythme semblable à celui de 2023. Dans l'ensemble, le Groupe prévoit une nouvelle réduction conséquente de la perte de l'EBITDA du segment IoT pour 2024.

Le Groupe s'attend à ce que le segment Accès public maintienne sa trajectoire de croissance soutenue en 2024. Il prévoit en outre que la marge brute retrouve des niveaux historiques, étant donné que les chaînes d'approvisionnement se sont normalisées, entraînant une baisse des coûts de matériaux. Par conséquent, une nouvelle amélioration significative de l'EBITDA du segment Accès public est attendue en 2024. Toutefois, compte tenu de la vente prévue de SKIDATA avant la fin de l'année, le Groupe s'attend à ne consolider qu'une partie des résultats annuels de SKIDATA.

Compte tenu des résultats du Groupe en 2023 et de l'incertitude économique mondiale actuelle, le Conseil d'administration a décidé de ne pas proposer de distribution ou de versement de dividendes cette année.

Note à la rédaction :

Le rapport financier 2023 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur www.nagra.com >> Investors >> Publications

À propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S) est un leader mondial dans les technologies de mise en œuvre des activités digitales, construites pour permettre l'innovation et développer la confiance. Les quatre principaux pôles d'activité du Groupe couvrent les solutions de médias convergents de bout en bout pour l'industrie du divertissement digital, les services de cybersécurité pour les entreprises et les administrations, les solutions d'accès public, ainsi que les solutions de design de bout en bout et les services de cycle de vie complet dans le domaine de l'IoT.

Le Groupe Kudelski a son siège à Cheseaux-sur-Lausanne, en Suisse, ainsi qu'à Phoenix (AZ), aux États-Unis, et dispose de bureaux dans 32 pays à travers le monde. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.nagra.com.

Contacts

Marc Demierre
Kudelski Group
Director Corporate Communications
+41 79 190 17 09
marc.demierre@nagra.com

Santino Rumasuglia
Kudelski Group
Vice President – Head of Investor Relations
+1 480 430 9952
santino.rumasuglia@nagra.com