

COMMUNIQUE DE PRESSE

Groupe Kudelski : Recentrage des activités dans un environnement économique difficile et nouveaux contrats stratégiques

(en milliers de CHF)	2002	2001	Variation %
Produits	402'355	455'445	-11.7%
Marge brute	250'033	269'794	-7.3%
Charges de réorganisation	-22'535	-	-
EBITDA	8'608	99'172	-91.3%
Amortissements liés à la réorganisation	-19'908	-	-
EBIT	-32'022	82'973	n/a
EBIT hors charges non Récurrentes (réorganisation)	10'421	82'973	-87.4%
Bénéfice net	10'031	72'086	-86.1%

Cheseaux, le 26 mars 2003 - Pour l'exercice 2002, le Groupe Kudelski a réalisé un total de produits de CHF 402.4 mios (-11.7 %), un « EBIT » hors charges non récurrentes (réorganisation) de CHF 10.4 mios et un bénéfice net de CHF 10.0 mios (-86.1 %) après prise en compte de charges de réorganisation de plus de CHF 42 mios.

En outre, le Groupe Kudelski annonce la conclusion de 9 nouveaux contrats dont un stratégique avec Premiere (Allemagne), deuxième opérateur TV numérique en Europe avec 2.5 millions d'abonnés, ouvrant ainsi la porte du plus grand marché européen.

Le Groupe Kudelski a connu un exercice 2002 difficile en raison d'une brusque dégradation de son activité télévision numérique intervenue dès la fin de l'été 2002. L'évolution des affaires de Nagravision (télévision numérique) a particulièrement souffert de la crise que traverse ce secteur en Europe. En Amérique et en Asie, la marche des affaires a connu une évolution nettement plus favorable, malheureusement affectée par la chute importante du dollar américain. La combinaison de ces deux effets, ajoutée à l'échec de la fusion entre EchoStar et DirecTV, a péjoré l'exercice 2002.

Activités - réorganisation

La nécessité de revoir en profondeur la structure de l'entité télévision numérique et le portefeuille de projets à moyen et long terme a conduit le Groupe Kudelski à mettre en place une réorganisation coûtant plus de 42 millions de francs impliquant notamment l'arrêt de projets qui ne correspondent plus à l'axe de développement stratégique.

Nouveaux contrats

Malgré l'environnement difficile qu'a connu le Groupe Kudelski dans le cadre de l'activité télévision numérique, Nagravision a prouvé sa capacité unique à gagner de nouvelles affaires. 26 nouveaux systèmes ont été installés en 2002 et Nagravision compte 22 clients nouveaux.

Nagravision a le plaisir d'annoncer les nouvelles affaires suivantes :

- **Première** : Nagravision et Première annoncent aujourd'hui la conclusion d'un contrat stratégique à long terme qui permet au Groupe Kudelski d'entrer par la grande porte sur le marché allemand. Un déploiement massif est déjà planifié pour 2003. Ce contrat est une pièce maîtresse de la future présence de Nagravision en Europe.
- **Atlantic Telecom** a choisi Nagravision pour le lancement de ses services de pay TV digitale sur son réseau. Il s'agit du premier déploiement de Nagravision sur le câble aux Etats-Unis.
- **Comcast** a choisi Nagravision pour un système test e-Box (déploiement « IP » en MPEG-4) sur l'un de ses réseaux câblés. La présence de Nagravision chez l'un des principaux câblo-opérateurs américains est une étape importante dans la stratégie de développement de Nagravision.
- **Qrix**, câblo-opérateur coréen a choisi également Nagravision pour le passage en numérique de son réseau câblé. Il s'agit là d'une importante étape pour le développement de Nagravision sur le câble coréen.
- **Supercable (Venezuela)** a opté pour un système Nagravision pour le déploiement de son réseau TV numérique.
- **SVA (Shanghai, Chine)** a choisi Nagravision pour son projet pilote DTH.
- **Raj TV en Inde** : grâce à ce contrat, Nagravision a mis en place un système d'accès conditionnel sur le territoire indien.
- **CBC Barbados** a choisi Nagravision pour son réseau MMDS.
- En outre Nagravision a gagné quelques nouvelles affaires en télévision numérique en Suisse, confirmant ainsi sa capacité à répondre aux besoins du marché.

En complément à ces nouveaux contrats, plusieurs autres affaires sont en négociation ou ont déjà été signées mais sont soumises à des accords de confidentialité. Ils feront l'objet d'annonces durant les prochains mois.

Perspectives 2003

En 2003, le Groupe Kudelski compte changer partiellement son modèle d'affaire en ce qui concerne le contrôle d'accès à la télévision numérique. En complément à la vente de systèmes et de cartes à puce, Nagravision propose dorénavant un concept qui prévoit la mise à disposition d'une infrastructure de contrôle d'accès contre paiement d'une redevance mensuelle par abonné. L'avantage de ce système est de réduire durablement les risques liés à la volatilité des revenus en

cas d'une baisse de la croissance du nombre d'abonnés. Comparé au modèle traditionnel, ce nouveau «business model» de vente induit un chiffre d'affaires et une profitabilité réduits pour la première année.

Le passage à ce nouveau modèle de commercialisation pour certains clients de Nagravision va améliorer de façon substantielle les résultats du Groupe Kudelski dès 2004 au prix d'un impact négatif sur 2003. Ainsi, le Groupe prévoit un chiffre d'affaires 2003 comparable à l'exercice 2002, même si les affaires sous-jacentes devraient progresser de façon favorable notamment grâce aux nouveaux contrats remportés.

Ainsi le Groupe Kudelski prévoit une année 2003 de transition, principalement en raison de l'introduction d'un nouveau modèle de commercialisation qui offre les meilleures garanties de pérennité à long terme dans son secteur d'activité principale, la télévision numérique.

Pour plus d'informations, veuillez contacter M. Mauro Saladini, tél. +41 21 732 01 29.