

COMMUNIQUE DE PRESSE

Groupe Kudelski – résultats du premier semestre 2003 : croissance retrouvée et rentabilité améliorée

En milliers de CHF	Janvier / juin 2003	Janvier / juin 2002	Variation %
Total des produits d'exploitation	176 882	165 736	+6.7%
Marge brute	108 013	104 143	+3.7%
Marge brute en %	61.1%	62.8%	
EBITDA	3 634	-4 196	n.a.
EBIT	-6 361	-14 160	n.a.
Résultat net	4 480	-17 895	n.a.
Cash flow opérationnel	2 201	-27 854	n.a.
EPS	0.09	-0.35	

Cheseaux, le 12 septembre 2003 – Suite à une année 2002 difficile, le Groupe a retrouvé la croissance et amélioré sa rentabilité durant le 1^{er} semestre 2003. Le total des produits a augmenté de 6,7% comparé au 1^{er} semestre 2002, atteignant CHF 176,9 millions. L'EBIT a augmenté de CHF 7,8 millions, passant à une perte de CHF 6,4 millions. Le résultat net a augmenté de CHF 22,4 millions, atteignant CHF 4,5 millions.

Comparativement au 1^{er} semestre 2002, le Groupe Kudelski a amélioré ses résultats sur tous les fronts, notamment les ventes, la rentabilité et le cash flow.

Au 1^{er} semestre, le total des produits atteint CHF 176,9 millions, soit une augmentation de 6,7% sur le 1^{er} semestre 2002, et de 12,7% en monnaies locales. L'augmentation concerne particulièrement le secteur TV numérique et résulte d'une forte progression des ventes aux Etats-Unis. Parallèlement, l'entité TV numérique a diminué ses coûts opérationnels, permettant ainsi une hausse de la rentabilité opérationnelle du Groupe de CHF 7,8 millions par rapport au 1^{er} semestre 2002.

Le cash flow opérationnel affiche une croissance de CHF 30,1 millions par rapport au 1^{er} semestre 2002, atteignant CHF 2,2 millions au 1^{er} semestre 2003. Cette évolution reflète en particulier une amélioration du cash flow de CHF 13,8 millions, la diminution de CHF 28,9 millions sur les débiteurs et de CHF 9,1 millions sur stock. A la fin du 1^{er} semestre 2003, le Groupe Kudelski a maintenu un bilan très solide, affichant un cash net de CHF 374 millions.

Construire en vue du succès

Le 1^{er} semestre de 2003 a été caractérisé par la reprise du marché de la TV numérique et l'apparition des premiers signes positifs résultant de l'acquisition de nouveaux clients. L'amélioration de la productivité, des économies réalisées grâce au processus de consolidation et de restructuration, ainsi que la rationalisation du portefeuille de projets du Groupe ont conduit à de meilleurs résultats opérationnels des sociétés clé du secteur

TV numérique du Groupe. Cependant, les coûts occasionnés par le développement de solutions pour les nouveaux clients TV, un ralentissement des activités d'investissement dans le secteur de l'accès physique ainsi que l'affaiblissement continu du dollar américain ont partiellement neutralisé l'accroissement de la productivité.

Durant le 1^{er} semestre de l'année, le Groupe a posé les fondations du futur développement de ses affaires. Le processus de restructuration a été accéléré : le Groupe a nommé de nouveaux responsables pour les entités TV numérique, accès physique et finance, mené à bien l'intégration des acquisitions, défini et implémenté de nouveaux processus et déployé un nouveau business model basé sur le principe de location.

L'acquisition de nouveaux clients a dépassé tous les objectifs stratégiques internes. Entre mars et août 2003, le Groupe a annoncé successivement plusieurs nouveaux contrats importants en Europe, en Asie et en Amérique. En Allemagne, Nagravisión est devenu le standard en accès conditionnel grâce aux contrats Premiere, KDG, ISH, iesy et Kabel Baden-Württemberg.

Parmi les réalisations récentes du Groupe, l'acquisition annoncée en août de MediaGuard, l'activité accès conditionnel de Canal + Technologies (filiale de Thomson), a permis à Kudelski de se hisser à la première place mondiale dans le secteur de l'accès conditionnel. La transaction devrait se conclure durant le 4^{ème} trimestre de l'année, cependant le Groupe a déjà commencé à travailler sur le processus d'intégration.

Le secteur de l'accès physique a souffert du ralentissement des activités d'investissement. Ainsi, le total des produits est au même niveau qu'au 1^{er} semestre 2002, malgré un périmètre de consolidation élargi à Ticketcorner Allemagne. Par ailleurs, le processus de restructuration a commencé à porter ses fruits notamment avec la réduction des dépenses opérationnelles, permettant d'alléger l'impact d'un environnement difficile.

Perspectives

En raison de la saisonnalité des activités TV numérique et accès physique, le Groupe s'attend à la poursuite de l'amélioration au second semestre. Pour l'ensemble de l'exercice 2003, le Groupe prévoit des revenus se situant dans une fourchette de CHF 400 à 430 millions ainsi que l'atteinte du seuil de rentabilité au niveau de l'EBIT.

Le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'exercice 2003 ne seront pas entièrement représentatifs de la performance financière du Groupe Kudelski puisqu'une partie importante des cartes à puce livrées au cours du 2^{ème} semestre 2003 font l'objet d'un contrat de location.

Dès 2004, le Groupe Kudelski s'attend à une forte croissance du chiffre d'affaires et de l'EBIT grâce à des revenus récurrents générés par les nouveaux contrats acquis en 2003, comprenant notamment les contrats sous forme de location.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter Catherine Hugon au 41 21 732 0154.

Agenda 2004

12 mars 2004

26 mai 2004

Résultats 2003

Assemblée générale des actionnaires