

## RÉSULTATS ANNUELS 2021

- **Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation de USD 778,8 millions, EBITDA de USD 72,4 millions et résultat net de USD 20,4 millions**
- **Cash-flows élevés, avec un free cash-flow opérationnel atteignant USD 89,5 millions et des liquidités nettes de USD 104,2 millions provenant de transactions immobilières**
- **La Télévision digitale renoue avec la croissance et voit une nouvelle progression de l'EBITDA à USD 97,3 millions**
- **+ 25,8% de croissance du segment Cybersécurité qui atteint un chiffre d'affaires net de USD 107,3 millions**
- **Le total des revenus de IoT a doublé pour atteindre USD 8,2 millions avec une accélération des déploiements de RecovR**
- **Amélioration de la rentabilité de l'Accès Public en dépit d'une baisse du chiffre d'affaires liée aux restrictions COVID**
- **Réduction de la dette nette de USD 182,4 millions et amélioration du ratio d'endettement qui passe de 5,2x à 2,1x**
- **Perspectives pour 2022: 5% à 8% de croissance du chiffre d'affaires et un EBITDA compris entre USD 55 et USD 75 millions**
- **Proposition de distribution (dividende) de CHF 0,10 par action au porteur**

### CHIFFRES CLÉS 2021

(En millions de USD)	2021	2020
<b>Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation</b>	<b>778,8</b>	<b>741,5</b>
<b>EBITDA</b>	<b>72,4</b>	<b>64,3</b>
<b>Résultat net</b>	<b>20,4</b>	<b>-18,0</b>

**Cheseaux-sur-Lausanne, Suisse, et Phoenix (AZ), USA – le 23 février 2022 –** Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial en sécurité digitale, a communiqué aujourd'hui ses résultats annuels 2021.

En 2021, le chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation a progressé pour s'élever à USD 778,8 millions comparé à USD 741,5 millions en 2020, reflétant l'augmentation des

ventes des activités Télévision digitale, Cybersécurité et IoT. Le Groupe a généré un EBITDA de USD 72,4 millions, soit une amélioration de USD 8,0 millions par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, le Groupe a atteint un bénéfice net de USD 20,4 millions, soit une augmentation de USD 38,3 millions par rapport à 2020.

La génération de cash-flow était un objectif clé en 2021. Le Groupe a dégagé une bonne rentabilité et a continué de gérer prudemment son fonds de roulement et les dépenses d'investissement pour optimiser le cash-flow. En conséquence, le Groupe a généré un free cash-flow opérationnel de USD 89,5 millions pour l'année. En outre, le Groupe a généré des liquidités nettes de USD 104,2 millions grâce à un « sales & leaseback » de ses immeubles dans la région de Lausanne, en Suisse, et à la cession d'un bâtiment dans le sud de la France, lié à une activité discontinuée. La forte génération de cash a permis au Groupe de réduire sa dette nette de USD 182,4 millions pour la ramener à USD 152,4 millions à la fin de 2021. Le ratio d'endettement du Groupe (dette nette sur EBITDA) s'est amélioré, passant de 5,2x à 2,1x à la fin de 2021.

## **TV DIGITALE : TIRER PROFIT DES OPPORTUNITÉS SUR UN MARCHÉ VOLATILE**

Le segment Télévision digitale a connu un bon exercice 2021, augmentant son chiffre d'affaires net de 2,8 % par rapport à l'année précédente pour atteindre USD 355,1 millions et l'EBITDA de 0,4 % par rapport à l'année précédente pour atteindre USD 97,3 millions. En termes relatifs, la Télévision digitale a généré une marge EBITDA de 27,4 %.

Cette croissance a été portée par une dynamique positive dans la région EMEA et en Asie, avec une forte rentabilité et des lancements de solutions innovantes destinées à de nouveaux segments de marché et répondant à une demande croissante pour des services de watermarking et de lutte contre le piratage. Alors que la pandémie continuait de perturber l'économie mondiale, NAGRA a réussi à saisir de nouvelles opportunités et à étendre ses partenariats.

- En 2021, NAGRA a ajouté un important studio de Hollywood à sa liste de clients dans le monde du cinéma avec le watermarking (marquage invisible du contenu vidéo) de pre-release NexGuard. La demande pour le watermarking continue de croître au-delà du secteur des médias et du divertissement traditionnel avec le premier déploiement de watermarking de NAGRA auprès d'une plateforme mondiale de jeux vidéo pour protéger les bandes-annonces sensibles de jeux, mais aussi auprès des forces de l'ordre afin de protéger les dépositions enregistrées de témoins.
- Claro Colombia a lancé avec Claro Box, le service Android TV de nouvelle génération opéré par la plateforme NAGRA OpenTV. Claro a également continué le déploiement sur différentes plateformes de décodeurs d'Insight, la solution big data et intelligence artificielle de NAGRA permettant de mesurer l'audience et d'agréger des données pertinentes et fiables assistant Claro dans son processus de prise de décision.
- Dans la région Asie/Pacifique, NAGRA a concrétisé une opportunité pour du watermarking et du mDRM avec un important opérateur OTT en Inde. En Corée du Sud, SK Broadband a intégré la solution de watermarking forensique NexGuard de NAGRA dans tous ses modèles de décodeurs pour protéger la chaîne de valeur des contenus.

- HD+ Ghana, une filiale du Groupe SES, a lancé avec des services 4K basés sur TVkey Cloud pour la diffusion de l'UEFA Euro 2020, la toute première diffusion en 4K/UHD sur le continent africain.

## **CYBERSECURITÉ: DES SOLUTIONS PERTINENTES FACE À DES MENACES GRANDISSANTES**

En 2021, l'activité Cybersécurité du Groupe affiche USD 167,1 millions de chiffre d'affaires brut, soit une augmentation de 19,4 % par rapport à 2020. Le chiffre d'affaires net de 2021 s'élève à USD 107,3 millions, soit une croissance de 25,8 % par rapport à l'année précédente. L'activité a bénéficié d'une croissance dans ses deux régions d'activité. En Europe, le chiffre d'affaires net a augmenté de 21,4 % pour atteindre USD 32,4 millions, tandis que les Amériques ont progressé de 27,8 % pour atteindre USD 74,9 millions.

Ces résultats reflètent la demande croissante du marché en matière de cybersécurité et démontrent que le Groupe est bien positionné pour aider ses clients à protéger leur infrastructure IT contre un ensemble de menaces évoluant rapidement. L'introduction rapide des fonctionnalités permettant le travail à distance a conduit à une augmentation spectaculaire des cyber-attaques contre les entreprises et organisations. Grâce à son Cyber Fusion Center (CFC) et à sa gamme d'offres exclusives, Kudelski Security est parfaitement équipé pour proposer à ses clients des solutions efficaces pour faire face à ces nouvelles cybermenaces.

Le service de Managed Detection and Response a représenté un domaine de croissance clé pour Kudelski Security en 2021, année qui a vu le lancement de FusionDetect™, une plateforme cloud-native qui prend en charge la détection et la réponse aux menaces sur mesure dans les environnements IT, OT, cloud et sur les endpoints. L'intégration des principales technologies de sécurité d'entreprise s'est également poursuivie tout au long de 2021, avec notamment l'ajout de Microsoft Defender pour Endpoint.

Kudelski Security a continué d'étendre ses activités dans la région EMEA et aux États-Unis avec des nouvelles ressources sur le terrain pour gérer de manière optimale les services et solutions personnalisés fournis à sa clientèle. Fort des bons résultats de 2021, Kudelski Security aborde 2022 avec un carnet de commandes record et une forte dynamique de réservation dans tous les secteurs d'activité, confirmant que les nouvelles stratégies permettent à Kudelski Security de mieux répondre aux besoins d'un marché en plein essor.

## **INTERNET DES OBJETS (IOT): ÉLARGISSEMENT DE L'OFFRE DE SOLUTIONS ET PARTENAIRES CLÉS**

Le chiffre d'affaires et d'autres produits d'exploitation de l'activité IoT du Groupe a atteint USD 8,2 millions en 2021, soit plus du double par rapport aux USD 3,8 millions réalisés en 2020.

En février 2021, Kudelski IoT a lancé RecovR, solution deux-en-un pour les concessionnaires automobiles, qui place un mini dispositif de localisation alimenté par batterie dans les voitures, permettant aux concessionnaires de suivre leur inventaire et aux propriétaires de retrouver plus facilement leur véhicule en cas de vol. RecovR a accéléré les déploiements et établi une forte dynamique de vente au cours des derniers mois de 2021, annonçant plusieurs nouveaux

clients – dont Niello Group et Folsom Lake Ford – et une progression rapide du chiffre d'affaires mois après mois. En décembre 2021, 43 enseignes généraient des revenus pour RecovR.

La plupart des innovations dans le secteur automobile étant désormais basées sur l'électronique et les logiciels, Kudelski IoT est bien placé pour tirer parti de son expertise sur ce marché. Un exemple récent est le partenariat de Kudelski IoT avec Idneo Technologies pour mettre en œuvre des solutions d'accessibilité simples et sécurisées pour les véhicules électriques (EV) et les clients de «mobility-as-a-service», grâce à la solution sécurisée d'accès sans clé physique (Passive Keyless Access) de Kudelski IoT.

Les laboratoires de Kudelski IoT sont devenus des laboratoires de certification agréés pour Zoom et ont continué d'opérer en tant que laboratoires de certification agréés pour CSPN, AT&T/FirstNet et Amazon Alexa Build-In. Ces services connaissant une demande croissante de la part des clients. Pour répondre à cette demande, Kudelski IoT a étendu ses formations en sécurité (Security Workshops) au marché américain. Ces formations aident les entreprises à évaluer les menaces actuelles et futures qui pèsent sur leurs produits et à apprendre comment s'en protéger.

## **ACCÈS PUBLIC: DES INNOVATIONS POUR UN RETOUR À LA NORMALE**

Le COVID-19 a continué d'affecter les résultats 2021 du segment Accès Public, avec un chiffre d'affaires en recul de 3,7% par rapport à l'année précédente, s'établissant à USD 284,1 millions. Une amélioration de la marge brute de 2,2% et la réduction des dépenses d'exploitation de USD 1,1 million ont permis à l'Accès Public de générer un EBITDA de USD 17,3 millions en 2021, soit une amélioration de USD 0,8 million par rapport à l'année précédente.

En 2021, SKIDATA a poursuivi sa transformation structurelle entreprise fin 2019, dans le but d'assurer une croissance sur le long terme aussi bien durable que rentable. Dans le cadre de cette initiative, SKIDATA a travaillé en étroite collaboration avec d'autres segments du Groupe Kudelski afin de tirer parti des synergies, ce qui a permis de fournir des solutions plus pertinentes aux clients. Les mesures prises ont aussi permis une adaptation plus agile aux évolutions du marché, avec des améliorations substantielles en matière de cash-flow et de livraison de projets.

La pandémie a également permis à SKIDATA de démontrer sa capacité d'innovation, en développant des solutions qui ont permis à ses clients de relever des défis, tels que des systèmes de contrôle des certificats de vaccination, des outils de contrôle d'accès sans contact et des solutions étendues de paiement électronique pour les stations de ski, les stades et les parkings. Ces innovations sont des solutions d'avenir, les solutions sans contact devenant la nouvelle norme pour le monde post-pandémie, plus pratique et plus hygiénique. SKIDATA est particulièrement bien placé pour être leader sur ce marché et devenir un acteur central du retour à cette nouvelle normale.

## **PERSPECTIVES POUR 2022**

Le segment de la Télévision digitale a enregistré de bons résultats en 2021, dépassant les attentes. Pour 2022, le Groupe s'attend à ce que l'effet d'une forte année 2021 se traduise par

un chiffre d'affaires globalement stable ou en légère baisse (avec un taux à un chiffre) pour cette activité. Dans le segment de la Cybersécurité, le Groupe prévoit de maintenir sa dynamique de 2021, avec une croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires. La forte dynamique des ventes de RecovR devrait stimuler le chiffre d'affaires de l'IoT en 2022, tandis que le Groupe continuera de promouvoir les services IoT et la plateforme keySTREAM. Comme pour 2021, le Groupe s'attend à ce que le chiffre d'affaires IoT de 2022 double par rapport à l'année précédente. Pour 2022, le Groupe prévoit une croissance moyenne à quelques pourcents pour l'Accès Public, avec une faible augmentation des coûts d'exploitation, ayant pour effet une bonne amélioration de la rentabilité de l'Accès Public.

Pour 2022, le Groupe prévoit une croissance du chiffre d'affaires de 5% à 8% par rapport à l'exercice 2021 et un EBITDA entre USD 55 et 75 millions.

## **PROPOSITION DE DIVIDENDE DE CHF 0,10 PAR ACTION AU PORTEUR**

Tenant compte des résultats du Groupe et des perspectives de profitabilité, le Conseil d'administration proposera aux actionnaires la distribution numéraire de CHF 0,10 par action au porteur lors de la prochaine Assemblée générale, dont CHF 0,05 prélevés sur les réserves issues d'apport de capital.

### **Note à la rédaction:**

Le rapport financier 2021 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur [www.nagra.com](http://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](http://www.nagra.com).

### **Contacts**

Cédric Alber  
Kudelski Group  
Senior Director – Public relations  
+41 79 647 61 71  
+1 415 962 5005  
[cedric.alber@nagra.com](mailto:cedric.alber@nagra.com)

Santino Rumasuglia  
Kudelski Group  
Vice President – Head of Investor Relations  
+1 480 430 9952  
[santino.rumasuglia@nagra.com](mailto:santino.rumasuglia@nagra.com)