

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS ANNUELS 2014

- Revenus, résultat opérationnel et bénéfice net pour les activités poursuivies en augmentation
- Renforcement du leadership du Groupe sur le marché de la télévision numérique grâce à l'acquisition de Conax
- Accords de licence avec Cisco et deux autres sociétés (Propriété Intellectuelle)
- Accord de collaboration avec Netflix
- Montée en puissance d'OpenTV5, anyCAST, MediaLive et QuickStart
- Rationalisation du portefeuille d'activités du Groupe avec la cession de NagraID, NagraID Security et des actifs de « traffic & billing » (câble)
- Renforcement de la présence extra- européenne de SKIDATA (États-Unis, Australie)
- Le Groupe prévoit des résultats solides pour 2015, malgré l'évolution des taux de change

(En millions de CHF)	2014	2013	Variation %
Chiffre d'Affaires et Autres Produits d'Exploitation	895.1	836.2	+7.1
Résultat Opérationnel	68.1	54.5	+24.9
Résultat Net des Activités Poursuivies	50.4	39.4	+27.9
Cash-Flow Opérationnel	109.3	120.9	-9.6

Cheseaux, Suisse – Le 19 février 2015 – Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial dans les solutions de protection de contenus médias et de technologies permettant la mise en œuvre de services à valeur ajoutée, communique ses résultats pour l'année 2014. Le chiffre d'affaires et les autres produits d'exploitation ont atteint CHF 895.1 millions en 2014, soit une croissance de 7.1% comparativement à l'année précédente.

Le résultat opérationnel du Groupe a progressé de 24.9% à CHF 68.1 millions. Le résultat net des activités poursuivies a augmenté de CHF 39.4 millions en 2013 à CHF 50.4 millions en 2014.

En 2014, le Groupe a généré CHF 109.3 millions de cash-flow en provenance de ses activités opérationnelles. Une gestion rigoureuse de ses investissements a permis au Groupe une création soutenue de cash, les achats d'immobilisation tangibles et intangibles représentant moins de CHF 30 millions en 2014.

ACQUISITION DE CONAX

En 2014, le Groupe a entrepris une restructuration fondamentale de son portefeuille d'activités, réalignant et renforçant encore sa position sur les marchés de la télévision numérique. Avec l'acquisition en avril de Conax, société basée en Norvège, le Groupe a ajouté à son portefeuille un fournisseur de solutions de sécurité performant offrant des solutions standardisées et économiques, destinées aux opérateurs telco, câble, satellite, IP, mobile et terrestres et optimisées pour le marché d'entrée de gamme. Avec cette acquisition, le Groupe a renforcé sa position sur les marchés émergents. L'intégration de Conax suit son cours et se traduit par un positionnement complémentaire de la marque constituant une base pour des synergies technologiques ainsi que la vente croisée de produits comme OpenTV5 connectware, les solutions multi-écrans MediaLive et les devices SmarDTV.

ACCORDS DE BREVETS ET DE RELATION-PRODUIT

Un important accord de licences croisé portant sur des brevets a été signé avec Cisco en janvier 2014. Il a contribué aux résultats du premier semestre et a justifié une accélération des investissements du Groupe dans le domaine de la propriété intellectuelle. Deux accords de licence de brevets ont été réalisés dans la seconde moitié de l'année, dont un accord avec VEVO LLC. Au début de l'année 2015, Netflix et le Groupe Kudelski ont annoncé la fin de tous leurs litiges en cours et la mise en place d'un partenariat permettant au Groupe Kudelski de pré-intégrer au service Netflix ses solutions de protection de contenu NAGRA anyCAST et le connectware OpenTV5, ce dont bénéficieront les clients et les prospects du Groupe Kudelski.

LE SECTEUR TV NUMERIQUE PREND DE L'AMPLEUR

OpenTV5 connectware continue à maintenir sa position de référence du marché, fort d'une expérience utilisateur riche et intuitive et voit son succès commercial se confirmer avec les déploiements réalisés par un nombre toujours croissant d'opérateurs comme Telefonica, NET Serviços do Brasil, StarHub, Vodafone et Unotel. De nouveaux déploiements sont déjà prévus en 2015 avec Cable & Wireless Panama, TBC à Taïwan et la VTV Cab au Vietnam.

StarHub TV est la parfaite illustration de la façon dont OpenTV5 incarne la notion-même de connectware couvrant de manière simple un large éventail de cas d'utilisation de devices depuis le simple décodeur d'entrée de gamme jusqu'au système complet de Gateway. Toutes les combinaisons de mode de diffusion, soit OTT, IPTV ou broadcast sont supportées par la famille de logiciels client OpenTV5.

NAGRA a également introduit anyCAST, un ensemble de solutions de sécurisation de contenus qui répond de manière exhaustive au défi de monétiser durablement les contenus diffusés sur tout type de réseau et d'écrans. La nouvelle offre anyCAST COMMAND apporte la solution complète la plus avancée du marché et sera déployée avec Dish Network en 2015. L'approche unique et innovante d'anyCAST a été choisie pour un déploiement à grande échelle par Guangdong Cable qui opérera cette technologie dans l'ensemble de la province, par AzamTV, l'opérateur ayant la plus forte croissance de la télévision payante en Afrique orientale et par plusieurs grands câblo-opérateurs en Inde, dont DEN Networks, le leader du marché.

Déployée par plus de 20 opérateurs, la solution multi-écrans MediaLive poursuit son expansion sur le marché en répondant à la fois aux besoins OTT multi-écrans et aux exigences des services de diffusion hybrides. La combinaison d'anyCAST PRM et MediaLive devient un puissant atout pour les opérateurs, leur permettant de lancer rapidement et sans difficulté des services multi-écrans. Au cœur de services innovants comme Yomvi de PrisaTV, MediaLive a récemment permis à des acteurs comme SFR-Numéricable (Groupe Altice) et le Groupe Canal + France d'enrichir leur offre multi-écrans avec les applications innovantes de téléchargement et usage en mode non-connecté sur des écrans mobiles. En Belgique, BeTV a lancé un service OTT accessible sur plusieurs écrans, dont la Xbox One, et mis en œuvre la solution MediaLive en mode cloud. MediaLive est également déployé en Australie en tant que pierre angulaire de la nouvelle plate-forme de STB connecté de Foxtel dont le lancement est prévu en 2015. Beeline, un important opérateur de télécommunication a choisi MediaLive pour fournir des services OTT pour smartphones et tablettes.

La solution QuickStart, une offre prête à déployer pour la diffusion de services OTT et hybride comprenant la sécurisation des contenus, anyCAST, le connectware et l'expérience utilisateur OpenTV5, MediaLive pour la gestion multi-écrans et SmarDTV pour les boîtiers optimisés, a été déployée par Vodafone dans un service OTT en Espagne. QuickStart a aussi été choisi par Cable & Wireless Panama pour un déploiement rapide sur les téléviseurs et les écrans nomades en 2015.

Conax poursuit sa croissance et compte 22 nouveaux contrats, principalement dans les marchés émergents. La croissance a été solide en Amérique latine avec des opérateurs comme America Movil, Cablemás et Claro tandis que la solution multi-écrans Xtend a continué son expansion avec Columbus aux Caraïbes et Nuevo Siglo et Montecable en Uruguay. En Asie, d'importantes commandes ont été passées au Vietnam et par K-Vision en Indonésie. Conax a aussi célébré 10 ans de partenariat stratégique avec Star Times China, qui inclut également la sécurisation de ses opérations panafricaines à croissance rapide en DTH et pour la DTT. En Europe, Primacom, un câblo-opérateur allemand de premier plan a déployé Conax Contego pour la sécurisation de son contenu.

OPTIMISATION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET RATIONALISATION DU PORTEFEUILLE D'ACTIVITES

Durant le premier semestre 2014, le Groupe a optimisé son approvisionnement en smartcards et finalisé la cession de sa filiale NagralD, franchissant une étape-clé dans le processus de rationalisation de sa chaîne d'approvisionnement et permettant ainsi une réduction de sa structure de coûts. En août, le groupe a cédé à Oberthur Technologies ses parts dans la société NagralD Security, un fournisseur de cartes à display permettant la sécurisation de l'accès aux systèmes e-banking et e-commerce grâce à deux facteurs d'identification. Cette transaction comprend un complément de prix variable en fonction des performances futures (earn-out), qui devrait permettre au Groupe de profiter de la progression anticipée du marché des cartes à display. Les résultats de ces entités sont présentés sous la rubrique « perte nette des activités abandonnées » dans le compte de résultat consolidé 2014 et le compte de résultat 2013 a été retraité en conséquence.

Au mois d'octobre, le Groupe a finalisé la vente de sa ligne de produits « traffic & billing » (câble) à Imagine Communications, rationalisant davantage son portefeuille d'activités.

ACCES PUBLIC RENFORCE SA PRESENCE INTERNATIONALE

SKIDATA poursuit sa dynamique de croissance en 2014 avec un chiffre d'affaires atteignant CHF 231.4 millions, soit une augmentation de 2.8%, à taux de change constants. L'année précédente SKIDATA avait connu une croissance exceptionnelle de 12.8% à taux de change constants. SKIDATA a installé durant l'année 650 nouveaux systèmes dans 50 pays, comprenant notamment 20 projets pour des aéroports. Avec les nouvelles générations des solutions Power-Gate, Lite-Gate et Barrier-Gate, SKIDATA continue de faire évoluer ses produits, mettant ainsi en place les fondations solides d'une croissance prévue en 2015. De plus, SKIDATA va bénéficier de l'acquisition récente de Sentry Control Systems, un distributeur américain et de l'activité de ses nouvelles filiales en Australie, Turquie, Malaisie et Uruguay.

A CHF 14.8 millions, le résultat opérationnel du segment Accès public a augmenté de CHF 1.1 million par rapport à l'exercice précédent, reflet d'une gestion rigoureuse des coûts, en dépit d'investissements dans le développement de nouveaux produits et d'une expansion sur de nouveaux marchés.

PERSPECTIVES ET DIVIDENDES PROPOSES

Le 15 janvier 2015, la Banque Nationale Suisse a aboli le cours plancher de CHF 1,20 pour 1 Euro. En conséquence, le franc suisse s'est considérablement apprécié par rapport à la plupart des devises. En sus d'un effet de change, cette appréciation aura un important impact négatif sur le chiffre d'affaires et le résultat 2015 du Groupe, sachant que 90% de son chiffre d'affaires est réalisé en USD ou en EUR alors qu'environ 25% de ses coûts totaux (comprenant les coûts matériels et les charges d'exploitation) sont en francs suisses. De plus, la contribution spéciale de l'accord de licence avec Cisco en 2014 affectera la comparaison d'une année à l'autre des revenus

et du résultat 2015. Pour limiter l'impact négatif des éléments ci-dessus, le Groupe a initié un ensemble mesures, poursuivant notamment l'optimisation de ses opérations. Le compte de résultat 2015 comprendra un trimestre supplémentaire pour Conax. La montée en puissance de nouvelles initiatives est attendue, en particulier dans le domaine de la cyber sécurité, accroissant la contribution au chiffre d'affaires et stimulant la dynamique du Groupe.

Pour 2015, la direction prévoit un chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation compris entre CHF 845 et 875 millions et un résultat opérationnel situé entre CHF 50 et 65 millions.

Compte tenu de l'amélioration de la profitabilité du Groupe, le Conseil d'administration propose un dividende de CHF 0.30 par action au porteur, dont CHF 0.20 prélevés sur les réserves issues d'apport de capital et CHF 0.10 sur les résultats reportés. Pour chaque action nominative, la distribution proposée est à CHF 0.03 dont CHF 0.02 issus des réserves issues d'apport de capital et CHF 0.01 provenant des résultats reportés.

Note à la rédaction

Les états financiers 2014 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur: www.nagra.com >> Investors >> Publications.

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski est coté à la SIX Swiss Exchange (SIX:KUD:S). Il est un leader mondial en sécurité numérique. Ses technologies sont utilisées dans une large gamme de services et d'applications requérant un contrôle d'accès et une gestion des droits, et permettent de sécuriser les revenus des propriétaires de contenus et de services dans le domaine de la télévision numérique. Le Groupe offre également des solutions et des services de cyber sécurité destinés à aider les sociétés à évaluer les risques et les vulnérabilités et à protéger leurs données et leurs systèmes. Le Groupe est également un leader technologique dans le domaine du contrôle d'accès de personnes et de véhicules à des sites et à des manifestations. Le siège du Groupe se situe à Cheseaux-sur-Lausanne en Suisse. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site www.nagra.com.

Contacts:

Phil Mundwiller
(contact pour les medias d'intérêt général)
Kudelski Group
Head of Corporate Communications
+41 21 732 01 81
phil.mundwiller@nagra.com

Santino Rumasuglia
(contact pour les investisseurs et les analystes financiers)
Kudelski Group
Head of Investor Relations
+41 21 732 01 24
santino.rumasuglia@nagra.com