

Communiqué de presse

RESULTATS SEMESTRIELS 2014

- Croissance des revenus, du résultat opérationnel et du cash-flow opérationnel durant le premier semestre
- Avec l'acquisition de Conax, le Groupe devient le premier fournisseur mondial d'accès conditionnel (CAS)
- Optimisation de la chaîne d'approvisionnement en smartcards avec un impact positif sur le résultat opérationnel
- Augmentation des objectifs de revenus et de profitabilité du Groupe pour l'exercice 2014
- Expansion de la base de clients en particulier dans les marchés émergents

CHIFFRES CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2014

(en millions de CHF)	1H 2014	1H 2013	Variation %
Chiffre d'Affaires et Autres Produits d'Exploitation	400.1	380.2	+5.2
Résultat Opérationnel	27.7	15.4	+79.9
Résultat Net Des Activités Poursuivies	18.3	10.3	+70.1

Cheseaux, Suisse – le 21 août 2014 - Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), le leader mondial dans les solutions de protection de contenus médias et de technologies permettant la mise en œuvre de services à valeur ajoutée, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier semestre 2014.

Le chiffre d'affaires du Groupe, à taux de change constants, a augmenté de 9.5% par rapport au premier semestre 2013, notamment grâce aux revenus générés par un accord de licence réciproque avec Cisco portant sur les portefeuilles de brevets respectifs, ainsi que par la consolidation des revenus de Conax depuis avril 2014.

Le chiffre d'affaires du premier semestre a progressé de 6.1% à CHF 395.3 millions. Suite à la récente annonce de la session de sa filiale NagraID, le Groupe franchit une nouvelle étape dans le processus d'optimisation de sa chaîne d'approvisionnement permettant une réduction des coûts de production des smartcards. De plus, le Groupe a annoncé le 19 août

la signature d'un accord avec Oberthur Technologies pour la cession de sa part de 50% dans le fournisseur de cartes à display NagraID Security.

Au cours du premier semestre, le segment de la Télévision Numérique Intégrée (iDTV) a commencé à bénéficier des économies induites par ces transactions.

Le Groupe publie un résultat opérationnel de CHF 27.7 millions représentant une augmentation de 79.9% comparé au premier semestre 2013. Le résultat net s'est amélioré, passant de CHF 10.7 millions à CHF 18.3 millions.

La génération de cash-flow a continué à s'améliorer durant le premier semestre 2014. Le Groupe a dégagé CHF 71.5 millions de cash-flow opérationnel, représentant une augmentation de CHF 19.6 millions par rapport au premier semestre de l'année précédente.

ACQUISITION DE CONAX CONTRIBUANT AU CHIFFRE D'AFFAIRES ET A LA PROFITABILITE DU GROUPE

L'achat de Conax le 7 avril 2014 a renforcé la position du Groupe sur le marché de l'accès conditionnel (CAS) pour la télévision numérique. Grâce à cette transaction, le Groupe acquiert un fournisseur de premier plan de solutions de sécurité flexibles et économiques destinées aux opérateurs de télécommunications et de services diffusés par câble, satellite, IP, réseaux mobiles et terrestres. Avec l'arrivée de Conax, le Groupe dispose désormais d'une gamme encore plus étendue de solutions pour répondre aux besoins diversifiés du marché.

Opérationnellement plusieurs initiatives ont été lancées suite à l'acquisition de Conax, pour stimuler la croissance et réaliser des économies d'échelle, incluant notamment l'amélioration des sources d'approvisionnement en smartcards et une généralisation de l'utilisation des solutions SmarDTV sur le marché des modules d'accès conditionnel (CAM).

La forte complémentarité des solutions de sécurisation de contenus du Groupe ainsi que le positionnement respectif des marques Conax et NAGRA représente une base solide pour renforcer les ventes de produits et notamment celles des solutions OpenTV5 connectware et MediaLive multiscreen ainsi que les devices SmarDTV.

NOUVEAUX CONTRATS ET DEPLOIEMENTS EN TELEVISION NUMERIQUE INTEGREE

Le déploiement d'OpenTV5 se poursuit selon les attentes; le lancement de cette plate-forme par Starhub en avril a été très bien accueilli par les consommateurs à Singapour.

NAGRA a continué à renforcer sa coopération avec le groupe Altice, actuellement en pleine expansion, en fournissant ses dernières solutions de sécurité afin de permettre l'introduction de nouvelles générations de STBs notamment chez Tricom et Orange Dominicana, deux opérateurs récemment acquis par Altice en République Dominicaine ainsi que chez HOT, le principal câblo-opérateur en Israël.

Le groupe NUMERICABLE, câblo-opérateur français, qui finalise actuellement son acquisition de SFR, deuxième opérateur télécom français, a choisi NAGRA Media PRM et NAGRA Media Player SDK pour lancer sa nouvelle application Multiscreen sur Android et iOS. Cette nouvelle application offrira des fonctionnalités avancées telles que la possibilité de regarder

la télévision en direct parmi un large choix de chaînes, la programmation des enregistrements à distance, l'accès aux services VOD et Replay.

Euskaltel, le premier opérateur du Nord de l'Espagne, a choisi NAGRA MediaLive pour lancer son service Multiscreen Edonon qui offre un large choix de chaînes en direct. Lancé en Juin, le service a rencontré un succès immédiat et proposera régulièrement au cours des prochains mois de nouvelles fonctionnalités innovantes, grâce aux possibilités offertes par la plate-forme MediaLive.

Cable & Wireless Panama a choisi NAGRA pour la mise à niveau de sa plate-forme numérique câble au Panama. Les solutions NAGRA QuickStart et MediaLive constituent une plate-forme clé-en-main optimale permettant le déploiement rapide de services de télévision numérique multi-écrans et offrant une interface utilisateur intuitive pour naviguer sur les écrans des téléviseurs et des appareils compagnons.

TV Globo, le premier diffuseur terrestre et propriétaire de contenu du Brésil, a adopté la solution NAGRA MediaAccess pour le lancement commercial d'un service de pay-TV en 2014 sur sa plate-forme SatHD de services de télévision en clair desservant actuellement 25 millions de foyers.

L'opérateur mexicain Telecable a choisi NAGRA pour sa plate-forme de télévision par câble de prochaine génération combinant le broadcast traditionnel avec des services avancés tels que la TV en mode « catch-up », le PVR réseau et la « TV Anywhere ». Cette plate-forme sera basée sur les solutions MediaLive et MediaAccess CAS/DRM et une interface utilisateur d'OpenTV5 connectware.

Linknet, le premier fournisseur de TV par câble d'Indonésie, a choisi NAGRA pour sa solution OTT (over-the-top) destinée à permettre la diffusion de services de pay-TV sur les devices ouverts, grâce aux solutions NAGRA MediaLive et MediaAccess PRM.

NAGRA a signé un contrat avec AzamTV, un nouvel opérateur en Tanzanie dont les services de télévision payante ont rencontrés un grand succès, le distinguant comme l'opérateur de télévision payante de plus forte croissance en Afrique de l'Est, avec pour prochaine étape une extension au reste de l'Afrique orientale en commençant par l'Ouganda et le Kenya à partir de Septembre.

Conax a gagné 13 nouveaux contrats, principalement dans les marchés émergents. La société poursuit sa solide croissance en Amérique Latine où elle a enregistré une forte augmentation des volumes chez des clients tels que Claro, Cablemas et Tigo, opérateur détenu par Millicom qui lance de nouvelles plates-formes dans 6 pays. En Asie, le contrat portant sur une solution d'accès conditionnel conclu avec DishTV, le principal opérateur satellite DTH en Inde, a été reconduit pour 10 ans. Par ailleurs K-Vision, nouvel opérateur satellite en Indonésie, a lancé ses services avec une solution Conax tandis qu'au Vietnam les opérateurs SCTV, AVG et VTVCab ont passé d'importantes commandes de smartcards.

NOUVEAUX OBJECTIFS DE CHIFFRES D'AFFAIRES ET DE PROFITABILITE

Pour l'ensemble de l'exercice 2014, le Groupe s'attend à un effet de saisonnalité du segment iDTV sur le résultat opérationnel différent des années précédentes, le premier semestre 2014 incluant l'impact positif non récurrent de la transaction avec Cisco. Comme le Groupe consolidera pleinement Conax au second semestre, le chiffre d'affaires du segment iDTV devrait croître en comparaison du premier semestre. Concernant le segment Accès Public, le Groupe s'attend à un effet de saisonnalité similaire aux années précédentes, entraînant des revenus et un résultat opérationnel plus élevés au second semestre 2014 qu'au premier. Sur cette base, le Groupe revoit ses perspectives de revenus à la hausse. Initialement prévus entre CHF 865 et 885 millions, les objectifs de revenus se situent désormais dans une nouvelle fourchette de CHF 895 à 915 millions. De même, le Groupe augmente son objectif de résultat opérationnel initialement compris entre CHF 55 et 65 millions à une nouvelle fourchette de CHF 60 à 70 millions.

L'état financier et le MD&A du premier semestre 2014 sont disponibles en format PDF sur <http://www.nagra.com/investors/publications>.

Note à la rédaction

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