

Communiqué de presse

RESULTATS ANNUELS 2009

UNE DYNAMIQUE ET DES PERSPECTIVES POSITIVES

- **Une solide performance en 2009:**
 - Sensible amélioration de la rentabilité du segment TV numérique
 - La division Accès public a bien résisté dans un environnement difficile
- **124 millions de cartes / modules actifs dont 59.8 millions en mode service**
- **Nouveaux contrats majeurs dans les marchés émergents et pour les nouvelles technologies**
- **Amélioration structurelle des coûts grâce à une meilleure répartition géographique des sites à travers le monde**
- **Intégration complète d'OpenTV en cours de finalisation**
- **Perspectives encourageantes pour l'année 2010:**
 - Revenus estimés entre CHF 1'100 et CHF 1'140 millions
 - Résultat opérationnel attendu entre CHF 105 et CHF 120 millions

Chiffres clés 2009

(en millions CHF)	2009	2008	Variation %
Chiffre d'affaires	1'052.3	1'027.5	2.4%
Autres Produits d'Exploitation	8.4	9.5	-10.7%
Total C.A. & A.P.E	1'060.8	1'037.0	2.3%
OIBDA	137.8	92.2	49.5%
Résultat opérationnel	73.3	18.5	296.5%
Résultat net	51.1	-7.0	

Cheseaux, Suisse – le 26 février 2010 – Le Groupe Kudelski (SIX:KUD.VX), le leader mondial dans les solutions de protection de contenus médias et de technologies permettant la mise en œuvre de services à valeur ajoutée, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'exercice 2009. Ayant achevé la migration de ses principaux grands comptes vers le mode service durant le premier semestre 2009, le Groupe Kudelski a enregistré une amélioration de la marche de ses affaires durant le second semestre, conduisant ainsi à une progression du chiffre d'affaires de l'ensemble de l'exercice et une amélioration significative de la rentabilité par rapport à l'année 2008. Le total du chiffre d'affaires et des autres produits d'exploitation a augmenté de 2,3%, atteignant CHF 1'060,8 millions en 2009, en dépit de l'impact négatif de l'affaiblissement de l'Euro. A taux de change constant, le Groupe a réalisé une progression de 4,7% de son chiffre d'affaires. Les marchés d'Amérique du Nord et d'Europe ont bien résisté, malgré une conjoncture économique difficile. Les marchés émergents, dont l'Asie, l'Amérique latine et l'Afrique, ont quant à eux généré une forte croissance dans tous les segments du Groupe.

Des résultats 2009 solides

La rentabilité s'est redressée au second semestre, avec une marge opérationnelle avant amortissements et pertes de valeur (OIBDA) de CHF 137,8 millions et un bénéfice opérationnel de CHF 73,3 millions pour l'ensemble de l'exercice (contre CHF 18,5 millions en 2008). Au second semestre 2009, le Groupe a réalisé un OIBDA de CHF 102,2 millions, soit un chiffre record dans l'histoire de Kudelski. Le Groupe récolte ainsi les fruits de la migration massive de cartes vers le mode service qui, associée à un contrôle rigoureux des coûts, a permis une nette amélioration de la rentabilité en comparaison à l'année précédente.

La meilleure répartition géographique des sites du Groupe, avec un développement rapide des activités de R&D en Chine, a porté ses premiers fruits sur le plan économique en 2009. Les coûts moyens par collaborateur ont décliné en 2009, en conséquence de la mise en place accélérée des opérations du Groupe en Chine. A fin 2009, cette structure comptait déjà 257 collaborateurs.

Globalement, le Groupe a généré un résultat net de CHF 51,1 millions, représentant une hausse de CHF 58,1 millions par rapport à l'année précédente. En 2009, le Groupe a généré un cash-flow opérationnel de CHF 135,2 millions, représentant une hausse de CHF 142,6 millions par rapport à 2008.

Télévision numérique : persistance de la tendance positive

Les revenus du segment TV numérique pour l'ensemble de l'exercice sont en hausse de 3,6%, ou 5,9% à taux de change constant, atteignant CHF 685 millions. Les ventes en TV numérique ont été particulièrement soutenues durant le second semestre, affichant une augmentation de 27,3% par rapport au premier semestre. Le bénéfice opérationnel du segment TV numérique est passé de CHF 7,3 millions en 2008 à CHF 67,5 millions en 2009, suite à la finalisation de la transition au mode service durant le premier semestre 2009.

Marché de la TV numérique – un puissant moteur de croissance

La numérisation des réseaux de transmission représente un puissant moteur de croissance de l'industrie de la TV numérique. Qu'il s'agisse des pays industrialisés ou des marchés émergents, on continue d'observer une forte extension des réseaux numériques.

Cette dynamique devrait contribuer à la croissance continue du Groupe au cours des prochaines années.

Par ailleurs, le Groupe continue à miser fortement sur l'innovation en lançant de nouvelles lignes de solutions. On peut notamment citer les modules "Common Interface" et les solutions de protection de contenu pour la TV mobile qui contribuent de manière significative aux revenus 2009, ainsi que d'autres produits tels que les semi-conducteurs d'Abilis, les cartes à « display » sécurisées de NagraID ou la plate-forme de création et de publication de widgets Nagravision, qui devraient contribuer de façon significative au chiffre d'affaires du segment TV numérique dès cette année (2010).

Résistance de l'Accès public

Malgré les effets de la crise économique qui ont affecté le marché cible de ce secteur, le segment Accès Public réalise de bons résultats. La hausse de 2,2% du chiffre d'affaires à taux de change constant résulte principalement des ventes en Europe, qui ont augmenté de 3,6% en monnaie constante, et des ventes dans les régions Asie/Pacifique et Afrique qui affichent une hausse de 0,9% en monnaie constante. L'Accès public a réalisé un bénéfice opérationnel de CHF 16,8 millions en 2009, soit une marge opérationnelle de 7,1%. Une efficacité renforcée grâce à des améliorations opérationnelles et une maîtrise des coûts ont permis à l'Accès public de maintenir un bon niveau de rentabilité sur un marché difficile.

Stabilité du segment Middleware et publicité

Le segment Middleware et publicité est principalement représenté par OpenTV. Cette société a réalisé un chiffre d'affaires en hausse grâce à la bonne performance combinée des régions Asie/Pacifique et Afrique. Les revenus combinés de ces régions se montent à CHF 50,4 millions en 2009, soit une hausse de 20,6% à taux de change constant par rapport à l'année dernière. Ces deux régions sont actuellement celles qui contribuent le plus au chiffre d'affaires du segment. En 2009, le bénéfice opérationnel du segment Middleware et publicité a augmenté de CHF 0,3 million pour atteindre CHF 10,5 millions.

Acquisition presque finalisée d'OpenTV

Le 27 novembre 2009, Kudelski a annoncé la clôture de son offre publique d'achat lancée en vue de l'acquisition de la totalité des actions d'OpenTV non détenues par Kudelski. Avec l'acquisition des actions apportées dans le cadre de l'OPA, Kudelski est parvenu à augmenter sa participation dans OpenTV à 88,5% et sa part des droits de vote à 96,1%. Le 24 février 2010, OpenTV a annoncé qu'elle allait récupérer par remboursement l'ensemble de ses actions restantes non détenues par Kudelski. Kudelski estime pouvoir réaliser un "squeeze out" des actions minoritaires restantes en mars 2010 et sortir ensuite OpenTV de la bourse. L'acquisition complète d'OpenTV permettra d'aligner les lignes de produits middleware avec les développements technologiques globaux du Groupe et ainsi d'offrir aux clients des solutions encore plus performantes. Après la clôture de la transaction, Kudelski pourra réaliser une intégration beaucoup plus complète des structures et des lignes de produits Nagravision et OpenTV. Kudelski sera alors en mesure de déployer la suite complète de solutions du Groupe, tout en maintenant son approche modulaire permettant aux clients d'implémenter simultanément des composants de son portefeuille de solutions et des produits de fournisseurs tiers. Kudelski prévoit

d'augmenter encore ses investissements en R&D dans le domaine du middleware afin d'accélérer le développement et l'évolution du portefeuille de produits d'OpenTV.

Importants nouveaux clients

Au cours de l'exercice 2009, la division TV numérique a continué à gagner de nouvelles affaires à la fois dans les secteurs traditionnels et les nouveaux domaines. Le Groupe a ainsi annoncé la signature d'importants nouveaux contrats en 2009, notamment avec l'opérateur allemand HD+ (une filiale de SES ASTRA), Abertis en Espagne, Canal Overseas (Vietnam DTH) au Vietnam, SkyLife en Corée, ainsi que le contrat à long terme avec Dish aux Etats-Unis. Outre les contrats déjà annoncés, les affaires suivantes sont communiquées aujourd'hui:

a) FLO TV - USA

Nagravision a été choisi par FLO TV, une filiale détenue à part entière par Qualcomm et fournissant des services de TV mobile live aux Etats-Unis, comme fournisseur de produits et de services d'accès conditionnel. Nagravision est le leader incontesté en solutions d'accès conditionnel pour les communications mobiles. Ses systèmes sécurisent des services commerciaux utilisant les principales technologies de diffusion mobiles telles que MediaFLO aux USA, CMMB en Chine et DVB-H en Italie et dans le reste du monde.

b) TV Globo - Brésil

Rede Globo (également connu sous TV Globo et Globo), le réseau de télévision brésilien, est le quatrième plus large réseau de diffusion du monde et le plus important d'Amérique latine. Rede Globo a choisi Nagravision pour son projet DTH TVDR. Ce projet ambitieux met en œuvre la première technologie de géo-contrôle de l'industrie et vise à remplacer les récepteurs analogiques par des décodeurs "HD-ready". Cette solution révolutionnaire est basée sur un système d'accès conditionnel NAGRA Media ACCESS. Elle fonctionne sur des décodeurs pré-intégrés configurés avec des puces de localisation géographique (modules GPS) et pouvant recevoir du contenu local en définition standard et haute définition provenant d'une infrastructure de diffusion par satellite.

c) Elisa - Finlande

L'opérateur de télécommunications finlandais Elisa Corporation a déployé la solution d'accès conditionnel NAGRA Media ACCESS pour son réseau IPTV de prochaine génération. En Finlande, Elisa a été un précurseur dans tous les domaines touchant aux technologies des télécommunications. Comptant 2 millions de foyers parmi ses clients sur le plan régional et environ 15,000 clients institutionnels sur le plan international, Elisa est un fournisseur de service de télécommunications très innovant dans les pays nordiques.

L'intégration et le déploiement de la solution Nagravision sur le réseau Elisa ont été réalisés en seulement trois mois et le service sera lancé en mars.

Dans le segment Accès public, SkiData a renforcé sa présence en Amérique du Nord dans le secteur des aéroports. A titre d'exemple, SkiData a été récemment choisi par l'aéroport de Dallas Fort Worth, l'un des 10 principaux aéroports des Etats-Unis, pour implémenter une solution de gestion de parkings

révolutionnaire comprenant les réservations par Internet et d'autres services innovants. Il s'agit du plus important contrat nord-américain de SkiData dans le domaine des aéroports.

De bonnes perspectives pour 2010

En 2010, le segment TV numérique devrait récolter pleinement les bénéfices de la migration au mode service. La forte dynamique de ce segment au cours des dernières années devrait se poursuivre. La contribution des nouvelles lignes de produits au chiffre d'affaires sera l'un des moteurs de croissance du Groupe. L'amélioration de la rentabilité devrait se poursuivre en 2010, avec une marge opérationnelle qui continuera à augmenter par rapport au second semestre 2009.

La nature cyclique de l'activité Accès public conduit le Groupe à adopter une vision conservatrice pour l'année 2010. Le Groupe vise un chiffre d'affaires et une marge opérationnelle globalement en ligne avec 2009.

Enfin, OpenTV sera entièrement intégrée en 2010. Les charges d'intégration ainsi que les investissements additionnels en R&D destinés à accélérer le déploiement de solutions middleware de prochaine génération sont susceptibles d'affaiblir la rentabilité. Toutefois, le Groupe prévoit une marge opérationnelle 2010 positive pour ce segment.

Dans l'ensemble, la direction prévoit un chiffre d'affaires se situant entre CHF 1'100 et 1'140 millions et un résultat opérationnel compris entre CHF 105 et CHF 120 millions.

Dividende

Le conseil d'administration de Kudelski SA proposera à l'Assemblée Générale des actionnaires du 4 mai 2010 le paiement d'un dividende de CHF 0.30 par action au porteur et de CHF 0.030 par action nominative. La date-ex a été fixée au 6 mai 2010.

Note

Le rapport financier 2009 ainsi que le MD&A sont disponibles en format PDF sous le lien suivant:
www.nagra.com/investors-doc.html.

X X X X X X X X X X

Note à la rédaction

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.VX) est l'un des principaux fournisseurs au monde de solutions de sécurisation des contenus numériques et interactifs répondant aux besoins des plates-formes numériques convergentes. Ses solutions interviennent dans de nombreuses applications nécessitant un contrôle d'accès et une gestion des droits. Elles permettent de protéger les revenus des propriétaires de contenus ainsi que des fournisseurs de services et d'applications interactives opérant sur des réseaux broadcast, à large bande et mobiles. Le Groupe est également un leader technologique mondial dans le domaine du contrôle de l'accès de personnes et de véhicules à des sites et à des événements. Et enfin, l'entreprise offre une ligne de produits audio professionnels et Hi-



Fi haut de gamme. 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:

Daniel Herrera
(contact médias généralistes)
Kudelski Group
Head of Corporate Communications
+41 21 732 01 81
daniel.herrera@nagra.com

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