

Communiqué de presse

## PREMIER SEMESTRE 2011

### **RENTABILITE FORTEMENT AFFECTEE PAR L'EFFET DES TAUX DE CHANGE**

- **Résultats affectés par la force extrême du Franc suisse**
- **Nouveaux contrats majeurs dans le segment Internet TV et dans le Middleware**
- **Résultat opérationnel positif attendu pour l'ensemble de l'exercice 2011**
- **149 millions de cartes / modules actifs**

#### **Chiffres clés premier semestre 2011**

<b>(en millions CHF)</b>	<b>Janvier/juin 2011</b>	<b>Janvier/juin 2010</b>	<b>Variation %</b>
<b>Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation</b>	<b>404,5</b>	<b>517,1</b>	<b>-21,8%</b>
OIBDA	27,7	77,6	-64,4%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-3,1</b>	<b>47,5</b>	<b>n/a</b>
<b>Résultat net</b>	<b>-11,5</b>	<b>32,0</b>	<b>n/a</b>

**Cheseaux, Suisse – le 23 août 2011** – 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, a annoncé aujourd'hui ses résultats semestriels 2011. L'affaiblissement du dollar américain et de l'euro a lourdement pesé sur les résultats semestriels du Groupe. Par comparaison au premier semestre 2010, l'appréciation du Franc suisse a une incidence négative de CHF 67,0 millions sur le chiffre d'affaires du Groupe et de CHF 27,4 millions sur le résultat opérationnel. À taux de change constant, le chiffre d'affaires total du Groupe recule de 8,5 %. Par rapport au premier semestre 2010, le chiffre d'affaires total est en baisse de 21,9%, atteignant CHF 392,2 millions. Ce fléchissement provient essentiellement du segment de la télévision numérique. Les fortes fluctuations du marché des changes affectent sensiblement la rentabilité du Groupe, qui enregistre au premier semestre une perte opérationnelle de CHF 3,1 millions. En dépit du renchérissement actuel du Franc suisse, le Groupe n'en prévoit pas moins un résultat positif pour l'ensemble de l'exercice.

### **Recul du chiffre d'affaires et de la structure de coûts**

Le total des produits et autres produits d'exploitation a reculé de CHF 517,1 millions à CHF 404,5 millions au premier semestre. La « marge sur coût de marchandises » (élément pro forma non-IFRS) recule de CHF 80,3 millions à CHF 312,9 millions. Par rapport au total des produits, la marge sur coût de marchandises poursuit sa progression, passant de 71,4% au premier semestre 2009 à 76,0% au premier semestre 2010 puis à 77,4% au premier semestre de l'exercice en cours. Le niveau élevé des autres produits d'exploitation contribue de manière significative à la marge élevée réalisée tant en 2010 que cette année, grâce au « Crédit d'Impôt Recherche » dont bénéficie le Groupe sur ses activités en France. En outre, le mix de revenus s'avère particulièrement favorable pour ce premier semestre, puisque la part du chiffre d'affaires réalisé sous forme de redevances progresse et celle provenant des activités « systèmes » se rétracte par rapport aux périodes précédentes.

Le Groupe a réduit ses charges de personnel de CHF 11,9 millions, soit 5,8% du coût enregistré au premier semestre 2010; l'essentiel de cette réduction de coûts s'explique par des fluctuations de change. Dans l'ensemble, l'effectif du Groupe à la fin du premier semestre se monte à 3'010 personnes contre 3'068 à fin 2010. À fin juin, l'effectif tient compte des 50 collaborateurs recrutés par l'entité récemment créée par le Groupe en Inde. Si l'on exclut l'Inde, le Groupe a réduit son effectif de 108 unités au cours des six derniers mois. Ces réductions d'effectifs découlent essentiellement de la gestion du portefeuille d'activités. Au premier semestre, le Groupe a cédé Nagra Thompson Licensing et liquidé Mediod et EmbedICs. La réduction d'effectifs indiquée ci-dessus tient également compte de la vente de Polyright, intervenue au début de ce second semestre. Les charges de personnel comprennent une charge de CHF 3,2 millions au titre du fonds de prévoyance.

Le Groupe a réduit les autres charges opérationnelles de CHF 18,4 millions, soit 16,7% du coût enregistré au premier semestre 2010 ; environ la moitié de cette réduction de coûts s'explique par des fluctuations de change. En particulier, le coût des services juridiques et de conseil reculent de CHF 5,5 millions, le Groupe ayant systématiquement réduit de tels coûts en 2011. Le Groupe a aussi réduit ses autres charges d'exploitation, à l'exception des frais de recherche et développement, lesquels ont progressé par rapport au premier semestre 2010.

### **Forte saisonnalité attendue en 2011 en TV numérique**

Le chiffre d'affaires en télévision numérique recule de CHF 92,1 millions à CHF 257,6 millions, tandis que le résultat opérationnel baisse de CHF 59,8 millions à CHF 14,6 millions. La force du Franc suisse se ressent de manière particulièrement aigüe dans le segment de la TV numérique. Les fluctuations de change ont eu un impact négatif de CHF 46,5 millions sur le chiffre d'affaires de ce segment. Si l'essentiel des revenus du segment TV numérique sont exprimés en USD et en EUR, une part importante des activités de TV numérique est basée en Suisse et par conséquent représente des coûts en Francs suisses. Dès lors, l'effet de change négatif de CHF 27,4 millions sur le résultat opérationnel affecte principalement le segment TV numérique. Par comparaison à un premier semestre 2010 particulièrement soutenu, le chiffre d'affaires de la TV numérique, à taux de change constant, recule de 13%. Au premier semestre 2010, le Groupe enregistrerait une croissance de 21,4% à taux de change constant liée aux importants revenus découlant de la livraison à Virgin Media de cartes à puce de remplacement. Des revenus ponctuels comparables n'ayant pas été réalisés au premier semestre, le nombre de cartes à puces livrées a baissé de 6,5 millions d'unités pour atteindre 13,9 millions.

En Europe, l'activité de la TV numérique a fortement ralenti au premier semestre, entraînant une réduction du chiffre d'affaires de 35,1% à CHF 131,8 millions. À taux de change constant, cela représente un recul du chiffre d'affaires de 25,2%, essentiellement dû à l'effet de base consécutif à

la livraison en 2010 des cartes de remplacement destinées à Virgin Media. En Italie et en Espagne, les activités de télévision numérique terrestre avaient enregistré une excellente performance au premier semestre 2010, tant en accès conditionnel que pour la vente de modules SmarDTV. Après un recul sensible de ces ventes dès le second semestre 2010, elles se sont stabilisées approximativement à ce même niveau au cours du premier semestre 2011. L'activité retail HD+ récemment lancée en Allemagne avait représenté une contribution substantielle au chiffre d'affaires du premier semestre 2010, les réseaux de distribution ayant constitué des inventaires pour répondre à la demande. En tenant compte de cet effet de constitution d'inventaires dans la chaîne de distribution, les revenus provenant de HD+ durant le premier semestre 2011 sont nettement plus faibles.

En Amérique, l'activité TV numérique maintient sa dynamique, avec une croissance de 19,7% à taux de change constant. Dans cette partie du monde, le chiffre d'affaires en TV numérique atteint CHF 92,5 millions. Une fois de plus, l'Amérique latine représente un fort moteur de croissance. Par contre, les revenus provenant de Dish/Echostar déclinent ; ceci s'explique par le fait que les premières cartes devenues inactives atteignent le terme de la période minimale pendant laquelle toutes les cartes génèrent des revenus mensuels, conduisant ainsi à l'arrêt du paiement mensuel pour ces cartes.

En Asie, les ventes en TV numérique s'établissent à CHF 33,2 millions pour le premier semestre. À taux de change constant, les ventes dans la région baissent de 25,1%, suite à l'activité vente de systèmes et des volumes en TV mobile en recul par rapport à 2010.

En 2011, le schéma de saisonnalité habituel devrait conduire à une hausse sensible au second semestre par rapport à la première partie de l'année, contrairement à 2010 où ce schéma s'était inversé.

#### **Amélioration de l'activité Accès public**

Le Groupe Kudelski enregistre une hausse des ventes en Accès public, soit 2,9% à taux de change constant, qui se traduit par une réduction de 8,3% des ventes réalisées. En Europe, à taux de change constant, la croissance (2,9%) est conforme à l'évolution générale du segment. La région des Amériques continue de générer une bonne performance, avec un taux de croissance à taux de change constant de 17,4%, après une hausse de 25% enregistrée au premier semestre 2010. En revanche, la zone Asie Pacifique / Afrique continue d'osciller autour d'une base de revenus réduite : malgré une progression de 37,7% des ventes à taux de change constant au premier semestre 2010, celles-ci sont retombées de 19,2% au premier semestre 2011, revenant à un niveau proche de celui du premier semestre 2009.

Le résultat opérationnel de l'activité Accès public s'est amélioré par rapport au premier semestre 2010; il est en progression de CHF 3,0 millions pour atteindre une perte de CHF 6,7 millions, signe d'une gestion rigoureuse des coûts. Comme au cours des exercices précédents, la division Accès Public est soumise à une forte saisonnalité qui se traduit par un niveau peu élevé de revenus et une perte d'exploitation au premier semestre et une structure de revenus profitable au second semestre.

#### **Stabilité en Middleware et Publicité**

Avec une croissance de 0,3% à taux de change constant, les revenus Middleware & Publicité restent relativement stables. En Europe, La division enregistre un recul de 2,5% à taux de change constant, une progression de 1% dans les Amériques et une hausse de 2,6% dans la zone Asie/Pacifique & Afrique. S'établissant à CHF 0,7 millions, la perte opérationnelle du segment s'est améliorée de CHF 5,3 millions par rapport au premier semestre 2010. Cette amélioration

s'explique essentiellement par des mesures d'économie. Au second semestre le Groupe entend rationaliser davantage son portefeuille de développement, de manière à diminuer encore la structure de coûts de l'activité Middleware et Publicité.

### **Nouveaux contrats importants – présence globale renforcée et succès en Internet TV**

Au cours des derniers mois, le Groupe Kudelski a continué à gagner de nouvelles affaires et à étendre sa présence globale. Quel que soit l'appareil utilisé par le consommateur – téléviseur, ordinateur, appareil mobile ou tablette –, NAGRA permet aux fournisseurs de services d'intégrer de nouvelles technologies grâce auxquelles ils pourront générer de nouvelles sources de revenus et fidéliser les consommateurs.

#### *NAGRA, fournisseur de choix pour la TV sur Internet*

Si la croissance de la télévision traditionnelle connaît un ralentissement, la TV basée sur Internet continue à se développer au fil des ans. De nombreux fournisseurs de services (câble, satellite, telcos) font appel à l'expertise et à la capacité d'innovation de NAGRA pour répondre à cette nouvelle tendance. De nombreux opérateurs utilisent les solutions NAGRA pour offrir à leurs abonnés un environnement connecté à Internet en tant qu'extension naturelle de leurs services. Le nombre de téléviseurs et de décodeurs connectés continue de croître, les opérateurs souhaitant de plus en plus offrir ces services à leurs clients, tout en s'assurant de la sécurité de l'accès à tous les types de contenus. Parmi les opérateurs utilisant les technologies Internet de NAGRA figurent notamment EchoStar, Telefonica, T-Com Croatia, Canal+, Numericable, SFR, Digital+, Zon, Mediaset, UPC, Virgin Media, Telenet, VOO, NET, SkyLife, CNS Taiwan, Elisa et Hansenet.

#### *Amérique Latine: un exemple de succès dans les marchés émergents*

NAGRA continue à renforcer sa présence en Amérique Latine et plus particulièrement au Brésil où ses technologies de pointe jouent un rôle déterminant pour accompagner l'explosion de la pay-TV dans ces marchés. En Amérique Latine, et plus spécifiquement au Brésil, les opérateurs ont mis en place des business models innovants, notamment par l'enrichissement de leur offre de services et la création de nouvelles sources de revenus, sans pour autant consentir d'importants investissements. Cela montre que le Groupe Kudelski dispose d'une palette de solutions et de services qui répondent aux besoins de ces marchés et d'autres marchés émergents tels que l'Inde, la Chine et la Russie.

#### *Nouveaux contrats majeurs en Middleware*

Telefónica, l'un des principaux opérateurs de télécommunications et client de NAGRA, a choisi à nouveau NAGRA pour le lancement de services de prochaine génération destinés à l'ensemble de ses opérations. Le partenariat technologique avec NAGRA s'étendra ainsi au-delà de l'accès conditionnel pour inclure la prochaine génération de middleware. Ce nouvel accord permettra à Telefónica d'offrir des services hybrides et basés sur Internet à l'ensemble de sa base d'abonnés dans le monde. Le middleware NAGRA sera utilisé par Telefónica sur des plates-formes multiples supportant toute une palette de services de télévision broadcast, à la demande et interactive. Le déploiement est prévu pour le premier trimestre 2012.

T-Com Croatia (Hrvatski Telekom), le principal fournisseur de services de télécommunication de Croatie offrant du triple-play (voix/Internet/TV) a choisi la solution hybride clé-en-main de NAGRA pour sa plate-forme hybride satellite/IP de pay-TV. La solution globale comprend la dernière génération de la solution d'accès conditionnel NAGRA, la gestion de contenu, la Service Delivery Platform ainsi que les applications et le middleware OpenTV. Cette solution permettra aux abonnés de vivre une expérience de divertissement numérique quasiment illimitée sur différents réseaux et différents appareils.

*Autres nouveaux contrats*

a) Europe

Canal+, client historique de NAGRA, a choisi la dernière version de la solution de sécurité de NAGRA pour protéger l'accès à la télévision par Internet.

Telenet, le principal câblo-opérateur de Belgique servant plus de 2,5 millions d'abonnés, a choisi la dernière génération de la solution d'accès conditionnel de NAGRA pour sécuriser ses services existants sur le câble et son nouveau service de télévision numérique terrestre.

VOO-Be tv, important opérateur wallon, a choisi la dernière génération du système embarqué d'accès conditionnel de NAGRA qui sera déployé sur le réseau câble bidirectionnel de VOO.

b) Asie

PT MAC, le seul opérateur TNT d'Indonésie, va déployer des services avancés de télévision numérique terrestre avec la dernière génération du système d'accès conditionnel de NAGRA. NAGRA agira en tant qu'intégrateur de la solution et mettra en place l'ensemble de la plate-forme sécurisée de télévision numérique.

c) Afrique

MultiChoice South Africa a lancé le premier service VOD par satellite d'Afrique du Sud avec le système middleware OpenTV de NAGRA. Ce service VOD positionne MultiChoice comme précurseur sur le marché de la VOD en Afrique du Sud et amène ce marché à s'aligner avec les développements actuels dans la vidéo à la demande.

d) Amérique du Sud

En Equateur, CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (CNT) a choisi l'accès conditionnel NAGRA pour sa nouvelle plate-forme DTH. Ce nouveau contrat s'inscrit dans l'expansion des activités en Amérique du Sud où NAGRA compte déjà d'importants clients tels que Embratel, NET Serviços, Oi et TVA.

**Perspectives**

Les turbulences qui agitent les marchés des changes vont certainement affecter les résultats du Groupe au second semestre. Dès lors, le Groupe entend intensifier son programme d'économies dès le second semestre. Les effets tangibles de ce programme devraient se faire sentir dès l'exercice 2012.

En raison de l'évolution des taux de change, les perspectives pour l'ensemble de l'exercice 2011 ont été mises à jour sur la base des taux actuels. Pour l'année 2011, le chiffre d'affaires devrait se situer entre CHF 880 et 905 millions et le résultat opérationnel entre CHF 25 et 40 millions.

**Note**

Le rapport financier du premier semestre 2011 ainsi que le MD&A sont disponibles en format PDF sous le lien suivant: [www.nagra.com/investors-doc.html](http://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.S) 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 [nagra.com](http://nagra.com).

## **Contacts**

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