

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le Groupe Kudelski : des résultats record au premier semestre 2005

<i>(en milliers de CHF)</i>	Janvier/ Juin 2005	Janvier/ Juin 2004	Variation %
Produits	330'154	275'173	20,0%
Marge ACMS	223'951	192'595	16,3%
OIBDA	77'675	51'519	50,8%
EBIT	56'279	35'084	60,4%
Bénéfice net	48'443	22'783	112,6%

Cheseaux, le 24 août 2005

Le Groupe Kudelski annonce le meilleur premier semestre de son histoire en 2005, avec un chiffre d'affaires et un niveau de rentabilité record. Le total des produits est en augmentation de 20% par rapport au premier semestre 2004, atteignant CHF 330,2 millions. L'EBIT est en hausse de 60,4% à CHF 56,3 millions, et le bénéfice net s'élève à CHF 48,4 millions, soit une hausse de 112,6%. La trésorerie nette résultant de l'activité opérationnelle a plus que doublé, atteignant CHF 147,3 millions.

Pour l'année 2005, le Groupe a revu ses prévisions à la hausse, avec un total des produits de l'ordre de CHF 680-695 millions (anciennement CHF 670-690 millions) et un EBIT de CHF 115-125 millions (anciennement CHF 110-120 millions).

Un premier semestre record

En 2005, le Groupe Kudelski a réalisé le meilleur premier semestre de son histoire. Le total des produits du premier semestre 2005 a augmenté de 20%, atteignant CHF 330,2 millions, l'essentiel provenant de l'activité TV numérique. Celle-ci a en effet passé de CHF 205,1 millions à CHF 258,2 millions, une augmentation de 25,9% par rapport au premier semestre 2004. Le remplacement de cartes à puce chez les clients (4 millions chez EchoStar, 0,8 million chez Bell ExpressVu et 1,4 million chez Digital+), de même que le déploiement du système et des cartes à prépaiement chez Mediaset, ont fortement contribué à la croissance de l'activité TV numérique.

Les ventes du secteur TV numérique en Europe ont connu une croissance particulièrement impressionnante au premier semestre 2005, affichant une hausse de 32% pour atteindre CHF 115,8 millions. En deux ans, le volume d'affaires du Groupe en Europe a plus que triplé et sa présence s'est fortement élargie sur ce marché. Le Groupe compte désormais parmi ses clients les plus grands opérateurs tels que CanalSat en France, Premiere, KDG, Iesy, Ish et Kabel-BW en Allemagne, Sogecable en Espagne, Mediaset en Italie et TopUp TV au Royaume-Uni. De plus, le Groupe devient la référence sur le marché émergent du numérique terrestre.

La rentabilité du Groupe a également atteint un niveau record, avec un EBIT à CHF 56,3 millions, en hausse de plus de 60% par rapport au premier semestre 2004, et un bénéfice net atteignant CHF 48,4 millions, soit plus du double par rapport au premier semestre 2004 où il était à CHF 22,8 millions.

La génération de cash a été très soutenue durant le premier semestre 2005. Les liquidités du Groupe ont augmenté de CHF 82 millions pour atteindre CHF 280,9 millions, une performance exceptionnelle si l'on tient compte du fait que le Groupe a racheté une part supplémentaire de USD 15 millions de l'emprunt obligataire convertible et a distribué un dividende représentant CHF 10,3 millions. Les très bons résultats opérationnels de la division TV numérique et la gestion attentive des fonds de roulement ont permis au Groupe de générer un cash net résultant de l'activité d'exploitation de CHF 147,3 millions. En comparaison, et durant la même période, ce chiffre était de CHF 53,3 millions en 2004 et de CHF 3,2 millions en 2003.

Déploiements et nouvelles affaires

La bonne performance économique du Groupe est le reflet des améliorations réalisées au niveau de la capacité d'exécution du Groupe. Durant la première moitié de l'année 2005, le Groupe a mené à bien plusieurs projets clé qui contribueront positivement à sa croissance future:

- Le Groupe a mis en place un nouveau Centre "Décodeurs" à Shanghai pour l'intégration et la certification des décodeurs numériques. Une équipe constituée d'ingénieurs chinois et suisses est déjà opérationnelle depuis le début du mois de juillet.
- Nagravision a déployé la seconde version de la solution à prépaiement de Mediaset. Suite au succès du premier déploiement de la solution numérique basée sur des cartes à prépaiement au début de l'année, Nagravision a développé et déployé une seconde version permettant à Mediaset d'étendre son service "pay-per-view" en y ajoutant de nouvelles possibilités. Celles-ci comprennent notamment une flexibilité accrue de la configuration et du modèle de commercialisation de l'offre, différentes formules d'abonnements, une capacité de recharge flexible ainsi que de nouveaux contenus tels que les sports motorisés, des émissions de télé-réalité et des films.
- Le Groupe a finalisé le développement de la deuxième génération de la solution hybride CAS en améliorant de manière significative la solution MediaGuard grâce à la combinaison des technologies MediaGuard et Nagravision relatives à la sécurité et aux fonctionnalités. Grâce à cette nouvelle solution, le Groupe est en mesure d'améliorer sensiblement son offre envers les clients MediaGuard.

En plus de son renforcement organique, le Groupe a conclu un certain nombre de transactions destinées à étendre son offre et sa présence géographique.

- Kudelski a pris une participation minoritaire dans la société Acetel basée en Corée. Acetel utilisera ces fonds pour augmenter ses capacités de développement sur le marché des décodeurs et agir comme distributeur pour le Groupe Kudelski en Corée. De plus, Kudelski a conclu un accord avec SCM pour le déploiement de PODs sur le marché coréen.
- Kudelski annonce l'acquisition de la société Abilis basée à Genève. Abilis développe des circuits intégrés pour la télévision numérique et les communications sans fil. Kudelski prévoit de combiner son savoir-faire de sécurité avec les compétences d'Abilis afin d'offrir des solutions complètes de DRM (Digital Right Management) basées sur une technologie CMOS 90nm à consommation réduite et encombrement limité. Celles-ci conviennent particulièrement aux applications de télévision numérique terrestre et mobile sur des appareils portables.

De plus, le Groupe annonce la signature de nouveaux contrats.

- Suite au succès du déploiement chez Neuf Telecom, Nagravision continue son expansion sur le marché IPTV, en annonçant la signature d'un nouveau contrat avec l'un des principaux opérateurs de télécoms à large bande d'Espagne, Jazztel.

- StarHub, opérateur à Singapour, a choisi Nagravision comme intégrateur système et principal fournisseur technologique pour le déploiement de son nouveau Digital Video Recorder. Le DVR de StarHub, à la fois décodeur numérique interactif avec double tuner et DVR, devrait être lancé sur le marché au cours des six prochains mois. Le DVR a un disque dur de grande capacité et est intégré avec le guide des programmes électronique de StarHub. Il est équipé de fonctionnalités avancées d'interactivité à deux voies et est simple d'utilisation.
- Le câblo-opérateur de référence en Suisse, Cablecom, a conclu un accord avec Nagravision pour la mise en place de la toute dernière version de la solution Nagravision.
- Le câblo-opérateur brésilien TVA a choisi Nagravision pour la migration de son service MMDS vers le numérique. TVA déploie à cet effet une deuxième tête de réseau Nagravision. La migration démarre à Sao Paulo, où TVA compte aujourd'hui 35'000 abonnés analogiques MMDS.
- L'opérateur américain par satellite Globecast a conclu un accord pour la mise à jour de l'ensemble de sa base d'abonnés avec la plus récente version de la solution de contrôle d'accès Nagravision.
- Au Japon, le système Nagravision a été choisi pour sécuriser la diffusion des stations de radio numériques par satellite de MusicBird sur une plate-forme JSAT.
- SkiData annonce la signature de contrats avec d'importants domaines skiables en France, les Trois Vallées, les Sybelles et l'Espace Killy. Les stations déploieront les nouvelles solutions de portiques basées sur la technologie FREEMOTION. De plus, SkiData annonce plusieurs autres contrats : deux stades à Pékin en vue des Jeux Olympiques de 2008, Skidome à Dubai, Allianz Arena à Munich, Fiera di Milano en Italie, et un important opérateur de parking au Mexique.
- Polyright (auparavant SportAccess) annonce la signature d'un important contrat avec l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne pour le déploiement d'une solution de carte à puce multifonctions.

Renforcement de l'équipe de Direction

Me Lucien Gani, partenaire auprès d'une Etude d'Avocats à Lausanne, a choisi de rejoindre le Groupe Kudelski comme avocat responsable des affaires juridiques et membre de la Direction du Groupe. Lucien Gani a une grande expérience en tant qu'avocat et une excellente connaissance du domaine d'activité du Groupe Kudelski, ayant oeuvré pour le Groupe pendant de nombreuses années notamment dans le cadre de projets stratégiques. Il sera responsable des affaires juridiques et des questions de propriété intellectuelle dès le 1^{er} janvier 2006.

Perspectives

Les perspectives sont bonnes pour le second semestre 2005.

Avec la finalisation des principaux projets de remplacement de cartes durant la première moitié de l'année, le Groupe s'attend à un effet de saisonnalité du secteur TV numérique a priori atypique, avec des revenus sur la première moitié de l'année proportionnellement plus importants que par le passé. L'entité Accès Public devrait quant à elle suivre une saisonnalité habituelle, avec un revenu en forte progression durant le second semestre et une marge bénéficiaire positive.

Enfin, le Groupe Kudelski revoit à la hausse ses prévisions pour l'ensemble de 2005 avec un total des produits de CHF 680-695 millions (au lieu de CHF 670-690 millions) et un EBIT de CHF 115-125 millions (au lieu de CHF 110-120 millions).

Pour plus d'informations, veuillez contacter Catherine Hugon, tel. +41 21 732 01 54.