

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le Groupe Kudelski poursuit sa forte dynamique de croissance et annonce un chiffre d'affaires et un niveau de rentabilité records

(en milliers de CHF)	2005	2004	Variation %
Produits et autres revenus d'exploitation	697'173	606'131	+15,0%
OIBDA	160'833	125'950	+27,7%
EBIT	121'142	92'221	+31,4%
Bénéfice Net	86'772	93'500	-7,2%

Cheseaux, le 24 février 2006 – Publié pour la première fois selon les normes comptables IFRS, le total des produits et autres revenus d'exploitation du Groupe Kudelski en 2005 s'élèvent à CHF 697,2 millions pour l'année 2005, soit une augmentation de 15% par rapport à l'année précédente. L'EBIT atteint CHF 121,1 millions, en hausse de 31,4% par rapport à 2004. Le bénéfice net s'établit à CHF 86,8 millions, après avoir pris en compte des ajustements dus à la migration aux normes IFRS.

La réconciliation pro forma selon les normes Swiss GAAP FER montre un total des produits de CHF 703,1 millions, un EBIT de CHF 121,5 millions et un bénéfice net de CHF 105,2 millions.

La capacité du Groupe à générer du cash flow a été exceptionnelle en 2005 avec un cash flow provenant des activités opérationnelles s'élevant à CHF 189,3 millions, soit plus de trois fois le record de l'exercice précédent. A la fin de l'année 2005, le Groupe disposait de CHF 434,7 millions en liquidités.

La télévision numérique a été le moteur principal de ces résultats. Le total des produits de cette division a augmenté de 18% notamment en raison d'une bonne reprise des affaires en Asie (+38%), une croissance continue en Europe (+23%) et la poursuite du développement d'une base génératrice de forts revenus dans les Amériques (+7%).

L'accès physique a également amélioré ses résultats par rapport à 2004, avec une croissance de 8,5% et une marge opérationnelle de 5,1%. Cette division démontre aussi sa capacité à étendre sa présence géographique: ses revenus sont en croissance de 74% dans la zone Amériques et de 44% en Asie.

De nouvelles lignes de produits porteuses

L'investissement du Groupe Kudelski dans le domaine IPTV (télévision sur Internet) ainsi que l'architecture de ses produits basée sur des standards porte ses fruits et reçoit un bon accueil du marché. Les projets suivants peuvent être notamment cités:

- **neuf Telecom** (France) – La solution NagraIP sécurise le contenu du service TV de neuf. L'acquisition de Cegetel par neuf a augmenté de manière significative la base d'abonnés de l'opérateur français. Les abonnés au service TV de neuf Telecom ont passé la barre des 50'000 en 2005, et l'opérateur vise 200'000 abonnés en 2006.

- **Jazztel**, l'opérateur de réseaux à large bande espagnol, a lancé son service de télévision payante sur DSL, Jazztelia TV, en utilisant la solution de protection de contenu NagralP.
- **PanAmSat (USA)** - Nagravision a signé un nouveau contrat pour la livraison d'un système IPTV comprenant la solution de protection de contenu NagralP et des décodeurs pour un bouquet haute définition basé sur MPEG4 qui sera mis à disposition des opérateurs câble et IPTV à travers tout le pays.
- **Ish (Allemagne)** va déployer une solution basée sur IPTV sur le câble en utilisant le système NagralP de protection de contenu.

D'autre part, le Groupe Kudelski renforce de manière importante son offre IPTV en créant une nouvelle filiale, **Quative Ltd**, au Royaume-Uni, qui offre une plate-forme IPTV de dernière génération comprenant la protection, la gestion et la distribution de contenu.

S'appuyant sur une équipe ayant une vaste expérience dans le déploiement de services IPTV, Quative supportera les solutions purement IP ainsi que les solutions hybrides DVB-IP. Quative IPTV offre une plate-forme de services modulable, agnostique et hautement performante comprenant des solutions serveur pour les données du guide de programmes (EPG), pour l'offre de services VOD, pour le téléchargement d'applications, pour les transactions d'achat et pour les fonctions OSS/BSS gateway. Quative sera dirigée par Sebastian Kramer qui a été un pionnier de l'industrie IPTV au cours des cinq dernières années. Il a été co-fondateur de Thirdspace, une joint-venture entre Alcatel et Oracle.

Le Groupe Kudelski poursuit sa croissance dans le secteur **Mobile TV** (télévision sur terminaux mobiles). Après le partenariat avec T-Mobile en République Tchèque, Nagravision continue à renforcer sa présence dans ce secteur grâce à la signature d'un nouvel accord avec **3 Italia (H3G)** en Italie pour sécuriser le premier service commercial de télévision mobile DVB-H au monde.

3 Italia, la principale société de médias sur les mobiles d'Italie comptant plus de 5,5 millions de clients, a choisi Nagravision pour sécuriser le service de télévision mobile qu'elle entend commercialiser avant la Coupe du Monde de Football en juin 2006.

Nagra Mobile sécurise les services TV grâce à une approche basée sur la carte SIM permettant aux opérateurs de réseaux mobiles de maximiser les relations avec leurs abonnés afin de générer des revenus additionnels, en offrant toute une série de business models "online" et "offline". Nagra Mobile offre des fonctionnalités de gestion des abonnés flexibles, intégrant les services avancés de Lysis CMS et DRM. La solution supporte la télévision en direct, la programmation du contenu, ESG (guide des services électronique), la gestion du contenu à la demande et la transmission en "push" automatique de contenus vers les terminaux portables dans des environnements multi-DRM, incluant OMA v1, v2 et Microsoft DRM.

Nagravision continue à développer et à déployer la solution de **cartes à prépaiement** déployée avec succès par Mediaset en Italie en 2005:

- Aux Etats-Unis, **EchoStar Communications**, client du Groupe Kudelski de longue date, a récemment annoncé le lancement prochain de DishNow, un service de télévision par satellite à prépaiement utilisant la technologie fournie par NagraStar. DishNow est proposé selon diverses formules comprenant notamment environ 60 chaînes avec des programmes de divertissement, de sport et d'informations ainsi que des émissions pour enfants.
- **Mediaset (Italie)** – Nagravision va déployer la troisième version de la solution de cartes à prépaiement de Mediaset, suite au succès des premiers phases en 2005. Cette nouvelle version permet à Mediaset d'élargir son offre Pay-Per-View (paiement à la séance) et d'y ajouter de nouvelles options telles que les services de Pay-Per-Time (paiement au temps) et d'abonnement. Le déploiement débutera à la fin de l'été 2006.

Nagravision, consolide son avance dans le secteur de la "**Push Video on Demand**". Suite à la récente annonce d'une joint-venture avec Walt Disney Television International, Nagravision a finalisé le développement d'une nouvelle génération de PVR avec services intégrés de Push VOD. **MovieBeam**, une société soutenue financièrement par Disney, Cisco et Intel, a récemment redémarré son service de films à la demande sécurisé par Nagravision dans 29 zones métropolitaines importantes sur tout le territoire américain, et notamment à New York, Los Angeles et Chicago, couvrant presque la moitié des foyers américains. Ce service donne aux utilisateurs un accès direct à un catalogue en haute définition continuellement mis à jour de nouveautés et de classiques provenant des grands studios de Hollywood. Les films de Disney seront disponibles sur cette plate-forme le jour de leur sortie en DVD.

D'autre part, Nagravision annonce les nouveaux contrats suivants:

- **Telefonica del Peru** – l'un des plus importants fournisseurs de services Internet et de télévision par câble du Pérou, a choisi Nagravision pour la fourniture du contrôle d'accès et de la plate-forme logicielle décodeur Livewire OS pour son réseau de télévision numérique Cable Magico.
- **R** (Espagne), l'opérateur de télécommunications sur réseaux "fibre optique" de Galice, a choisi Nagravision comme fournisseur d'accès conditionnel pour son réseau de télévision numérique.
- Au Brésil, **TVA** et **Net Serviços** étendent leurs services de télévision numériques utilisant la technologie Nagravision en déployant ces services dans de nouvelles villes au Brésil et simultanément en migrant des réseaux existants en "tout numérique".
- **StarHub Cable Vision**, le câblo-opérateur de Singapour, lance SmartTV, un nouveau service qui permet aux utilisateurs d'enregistrer leurs émissions préférées de manière simple, grâce à la télécommande. Cette nouvelle fonctionnalité sera possible grâce au déploiement de Digital Video Recorders (décodeurs avec disque dur) utilisant la technologie Nagravision. Un premier déploiement aura lieu dès fin février 2006, et se poursuivra durant le deuxième trimestre de l'année. Ceci représentera le premier déploiement d'un projet DVR en Asie. Nagravision agit en tant qu'intégrateur global.
- **Premiere** (Allemagne) – A fin 2005, Premiere a lancé des services de Push PVR utilisant la solution clé-en-main de Nagravision.

Perspectives 2006

La récente finalisation de la cession d'une part majoritaire du capital de Ticketcorner à un groupe d'investisseurs sous la direction de Capvis a généré une plus-value importante pour le Groupe Kudelski. Cette vente aura un impact positif sur le résultat opérationnel du Groupe en 2006. A partir de 2006, Ticketcorner sera sorti du périmètre de consolidation du Groupe.

Le Groupe négocie actuellement avec la plupart de ses importants clients en télévision numérique de nouveaux accords basés sur le modèle locatif. Si ces accords se concrétisent, ils généreront un flux de revenus récurrents bien plus stable qu'avec le modèle de vente classique. Cependant, cette possibilité conduirait à un décalage des revenus sur les années futures, et aurait par conséquent un impact négatif sur le chiffre d'affaires et la rentabilité en 2006.

D'autre part, le Groupe va réinvestir une part importante des revenus issus de la transaction Ticketcorner pour développer de nouveaux secteurs, et en particulier les solutions IPTV de Quative, Disney/Nagra Push VOD, Nagra Mobile TV et la prochaine génération de solutions de sécurité avancées et personnalisables permettant de protéger la distribution de contenu électronique.

Suite aux grand nombre de cartes de remplacement livrées en 2005, le Groupe ne prévoit pas de contribution matérielle aux revenus provenant des cartes de remplacement pour 2006, étant donné que la plupart des remplacements à venir devraient être réalisés selon un modèle locatif. Cependant, en raison de la croissance sous-jacente des affaires, le Groupe prévoit de compenser la baisse des revenus issus des changements de cartes par de nouvelles ventes.

Globalement, le total des produits (incluant les autres revenus d'exploitation) et l'EBIT 2006 devraient se situer dans la même lignée que les résultats 2005. L'impact positif de la transaction Ticketcorner devrait compenser les coûts uniques de migration vers le modèle locatif et les charges supplémentaires induites par le développement accéléré de nouvelles affaires. En raison de l'adoption incertaine du modèle locatif par les grands clients, le Groupe ne donne pas d'estimation quantitative des résultats pour 2006.

Contact: Catherine Hugon, +41 21 732 01 54.