

COMMUNIQUE DE PRESSE

Groupe Kudelski : gains de parts de marché en TV numérique, reprise des affaires et très bonnes perspectives pour 2004

(en milliers de CHF)	2003	2002	Variation %
Produits	412'392	402'355	+2.5%
Marge ACMS	254'948	250'033	+2.0%
OIBDA	32'229	8'608	+274.4%
EBIT	10'063	-32'022	n/a
Bénéfice net	33'167	10'031	+230%

Cheseaux, le 12 mars 2004 – Le Groupe Kudelski ressort renforcé de la récession de 2002 avec des perspectives prometteuses. Le Groupe a affirmé sa position dans le secteur de la télévision numérique grâce à l'acquisition de plusieurs nouveaux clients et au rachat de l'entité "accès conditionnel" de Canal+ Technologies. Le Groupe a également finalisé sa réorganisation opérationnelle et mis en place de nouvelles structures.

Résultats 2003

En 2003, les produits ont augmenté de 2,5% à CHF 412,4 millions, tout en intégrant à court terme un impact négatif du passage à un nouveau pricing model. Dans le cas où l'ancien modèle aurait été conservé, les revenus auraient crû de 17,6% (chiffre basé sur un calcul pro-forma).

La reprise du marché de la télévision numérique durant la deuxième moitié de 2003 ainsi qu'une restructuration dont les effets apparaissent plus tôt que prévu ont conduit à un EBIT de CHF 10,1 millions, en hausse de CHF 42,1 millions par rapport à 2002, en dépit de l'affaiblissement du dollar américain. Le bénéfice net a atteint CHF 33,2 millions, en hausse de CHF 23,2 millions sur 2002, comprenant notamment de solides résultats financiers.

En 2003, le Groupe a réalisé la meilleure trésorerie nette résultant de l'activité d'exploitation de son histoire avec CHF 39,3 millions. Cela reflète en particulier une nette amélioration du fonds de roulement.

Nouvelle organisation

Au début de l'année 2003, la Direction du Groupe a été renforcée grâce à l'engagement de deux nouveaux directeurs, Mauro Saladini, CFO, et Pierre Roy, COO Digital TV. Plus récemment, le Groupe a annoncé la nomination d'Adrienne Corboud Fumagalli au poste de responsable du Business Development et de Nicolas Goetschmann en qualité de Secrétaire Général.

Au cours des dernières semaines, l'équipe de Direction du Groupe a été élargie par l'engagement de:

- un responsable du Product Development, John Lin, auparavant chez Schlumberger.
- un nouveau CEO de Nagra France, Philippe Alcaras, venant de Thomson
- un nouveau CEO de SkiData, Christian Dreyer, précédemment chez Hansen Holding.

La direction financière Groupe a également été renforcé avec l'arrivée de Hugo Rohner, contrôleur en chef, et de Laurent Kaeslin, chef de la comptabilité.

Nouveaux contrats

En 2003, le Groupe a fortement amélioré sa position sur le marché de la télévision numérique, particulièrement en Europe, grâce à l'acquisition de plusieurs nouveaux clients. Début 2003, ceux-ci incluent notamment Premiere, les câblo-opérateurs allemands KDG, Kabel Baden-Württemberg, ish et iesy, l'opérateur espagnol Sogecable (maintenant fusionné sous le nom Digital+) et le réseau câble de TV Cabo. Plus récemment, le Groupe a encore gagné de nouveaux contrats introduisant une nouvelle dimension de croissance dans les affaires du Groupe Kudelski.

- **Remplacement des cartes chez EchoStar.** Cette semaine, NagraStar a confirmé la mise en production d'une première série de 4 millions de cartes à puce pour EchoStar destinées à remplacer les cartes de première génération. NagraCard vient de sortir une toute nouvelle génération de cartes conçues spécialement à cet effet. Celles-ci intègrent des éléments de sécurité avancés et un ensemble de fonctionnalités de nouvelle génération. NagraCard achèvera la livraison de cartes au début du deuxième semestre de l'année.
- **KDG – encryption de base.** KDG et Nagravision ont conclu un accord pour le déploiement d'une solution d'encryption de base destinée à permettre la mise en service de fonctionnalités d'autorisation et d'authentification pour tous les abonnés au câble. Avec cet accord, la technologie Kudelski sera présente auprès d'un nombre d'abonnés bien plus important que le segment "premium pay TV". Actuellement, 18 millions de foyers allemands (sur les 27 millions de foyers sur le réseau) ont une connexion câble, alors qu'environ 2 millions de foyers ont un abonnement pay TV câble.
- **Premiere Blue Movie Card.** Premiere et Nagravision ont conclu un contrat prévoyant le déploiement d'une carte jetable à pré-paiement. La carte sera pré-chargée avec des droits d'accès à des contenus choisis sur une durée limitée. La carte est totalement compatible avec les décodeurs installés. Quelques centaines de milliers de cartes ont déjà été livrées. La Blue Movie Card est un cas exemplaire de développement de nouveau produit permettant à un opérateur de télévision à péage de fournir à ses abonnés des produits innovateurs.

- **Disney - MovieBeam.** NagraVision a signé un contrat avec Disney pour le développement d'une solution complète de sécurité pour MovieBeam dont la première version a été déployée. MovieBeam utilise les signaux terrestres pour diffuser des contenus de vidéo à la demande vers les consommateurs. NagraVision a intégré dans des DVR (Digital Video Recorders) customisés une nouvelle technologie utilisant un système d'encryption en temps différé. Grâce à ce déploiement, le Groupe Kudelski s'adresse à un marché totalement nouveau en établissant une présence dans l'industrie des médias, et ainsi répondant de manière directe aux besoins des studios grâce à une solution intégrant accès conditionnel et DRM (Digital Rights Management).
- **Top Up TV.** Nagra France et Top Up TV annoncent la signature d'un contrat pour le déploiement de MediaGuard sur le marché des transmissions terrestres au Royaume-Uni. Top Up TV est un nouveau service qui sera lancé ce mois et qui offrira 10 des meilleures chaînes du Royaume-Uni contre un forfait mensuel libre de tout engagement. Top Up TV exploitera la base d'abonnés Freeview, qui connaît une croissance rapide, en utilisant les décodeurs ITV déjà déployés auxquels s'ajouteront des décodeurs supplémentaires au cours des prochains mois. Grâce à ce contrat, le Groupe Kudelski accède à une position privilégiée sur le marché émergent du terrestre numérique.
- **Nouveaux contrats en Asie.** Comme détaillé dans les communiqués en annexe, l'opérateur câble et DTH indonésien **Kabelvision** et **Space Time Network**, le plus grand opérateur câble du Népal, ont choisi la solution d'accès conditionnel NagraVision. L'opérateur **ABS-CBN** basé aux Philippines étend sa collaboration avec NagraVision pour l'expansion des ses opérations en Europe. De plus, NagraVision a obtenu de la Telecommunications Technology Association en **Corée** la certification du standard Open Cable pour l'accès conditionnel.
- **Autres contrats.** Dans un communiqué annexé, le Groupe Kudelski annonce la signature d'un contrat avec **Swisscom** pour la mise en place d'une plate-forme numérique intégrée en Suisse. Parmi les contrats signés récemment figure également **Globecomm Systems** pour la livraison d'une solution complète d'accès conditionnel. Globecomm diffusera des chaînes numériques à partir de ses installations émettrices de New York vers le Nigeria. D'autre part, l'opérateur de télévision numérique européen **Telenet** installera le système de gestion de contenu Lysis iDTV, et l'opérateur allemand et néerlandais **PrimaCom** une nouvelle solution de serveur vidéo Lysis. En plus d'EchoStar, d'autres opérateurs se sont engagés pour le remplacement de l'ensemble des cartes déployées, notamment l'entité fusionnée Via Digital / Sogecable en Espagne et Canal+ en France et en Espagne pour leurs cartes analogiques.

Développements récents en Chine

NagraVision a terminé le programme de "localisation" demandé par l'Organisation d'Etat de la Radio, du Cinéma et de la Télévision (SARFT). D'autre part, MediaGuard a terminé avec succès les procédures de tests techniques requis pour la certification SARFT. Ces réalisations illustrent encore une fois l'engagement à long terme de NagraVision en Chine.

Shanghai Cable Network, l'un des réseaux urbains câblés les plus grands de Chine avec plus de 3,5 millions de foyers, continue à déployer la solution d'accès conditionnel NagraVision. Récemment Shanghai Cable Network a élargi sa base digitale installée à plus de 20'000 décodeurs utilisant exclusivement la technologie de contrôle d'accès NagraVision.

Bons résultats de l'entité Public Access

L'entité Public Access a renversé la tendance du premier semestre en réalisant un bon deuxième semestre à la fois en termes de croissance et de rentabilité, affichant une augmentation globale du total des produits annuels de 7,9% et une marge EBIT de 5,4%.

SkiData a continué à gagner de nouveaux clients, en signant plusieurs nouvelles affaires dans le segment des parkings (p. ex. les 7 principaux aéroports de Norvège, Unique à Zurich, plusieurs grands centres commerciaux), en renforçant sa position de leader mondial sur le segment ski avec des contrats sur les marchés japonais (Niseko), américain (Aspen) et de l'Europe de l'est, et en poursuivant son développement sur le secteur "events" (événements).

Ticketcorner a établi une base solide en vue de son expansion internationale. La société a terminé l'intégration de Qivive, déployé sa nouvelle plate-forme TicketSoft et établi une forte présence sur le marché allemand.

Perspectives 2004

Le Groupe Kudelski s'attend à un excellent exercice 2004. La situation au niveau des cartes à puce est plus prometteuse que jamais, avec un carnet de commandes proche de 27 millions de cartes générant des revenus. Pour 2004, les estimations prévoient que le nombre de cartes en mode location passerait de 4,5 millions à 11,5 – 12,5 millions. Le volume de cartes à puce vendues devrait passer de 8,5 millions l'année dernière à une fourchette de 16 à 20 millions.

Ces volumes se traduisent par une prévision du total des produits se situant entre CHF 560 et 610 millions (+36-48% comparé à 2003) et de l'EBIT entre CHF 65 et 85 millions.

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