

RÉSULTATS ANNUELS 2017

POINTS FORTS :

- Croissance du chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation de 7,1% à USD 1 068* millions grâce notamment à la performance de la cybersécurité et de l'Accès Public
- 47% des revenus du Groupe générés dans les Amériques
- Résultat net des activités poursuivies et avant coûts de restructuration en baisse, à USD 48,1 millions
- Profitabilité du Groupe péjorée par la poursuite du ralentissement des activités de TV traditionnelle
- Impact significatif des coûts de transformation et de restructuration sur les résultats 2017 et 2018
- Les activités cybersécurité, Internet des Objets et Accès Public deviennent des moteurs de croissance clé pour l'avenir du Groupe
- Expansion du portefeuille de produits iDTV avec de nouvelles offres innovantes dont les solutions de Media Asset Management provenant de l'acquisition de DVNor
- SKIDATA entre sur le marché chinois des parkings avec l'acquisition de Cytel
- Dynamique confirmée dans le domaine de la propriété intellectuelle grâce à de nouveaux accords avec des leaders de l'industrie
- Le Groupe a poursuivi son effort en matière de R&D avec l'investissement de USD 189 millions en 2017, afin de saisir les nouvelles opportunités notamment dans la cybersécurité, l'IoT, l'Internet TV et l'Accès Public
- Pour 2018, revenus en ligne avec 2017 et résultat opérationnel de USD 30 à 45 millions avant coûts de restructuration
- Proposition de dividende de CHF 0.10 par action au porteur

CHIFFRES CLÉS 2017

(En millions de USD)	2017	2016
Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation **	1 068.7	998.2
Résultat opérationnel avant coûts de restructuration **	48.1	113.5
Résultat net **	2.7	88.5

*USD 1 138 millions incluant les opérations discontinues

** des activités poursuivies

Cheseaux-sur-Lausanne, Suisse, et Phoenix (AZ), USA – 14 février 2018 – Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial en sécurité numérique, a communiqué aujourd’hui ses résultats annuels 2017.

En 2017, le Groupe a augmenté son chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation des activités poursuivies de 7,1% à USD 1 068.7 millions. Les revenus de SmarDTV ne sont pas inclus dans le chiffre d'affaires publié, étant classés comme opérations discontinues. Le résultat opérationnel – hors coûts de restructuration – diminue de USD 113,5 millions à USD 48,1 millions en 2017. Après coûts de restructuration de USD 22,5 millions, le résultat opérationnel 2017 est de USD 25,6 millions.

Le chiffre d'affaires du segment iDTV a augmenté de 4,2% en 2017, atteignant USD 688,4 millions.

Kudelski Security, l'activité cybersécurité du Groupe, a plus que doublé sa contribution aux revenus du Groupe en 2017, reflétant la consolidation complète de M&S Technologies depuis janvier 2017 ainsi que la forte performance de l'entité en Europe. M&S Technologies est un fournisseur de sécurité « cyber » et « réseaux » basé à Dallas qui permet au Groupe d'étendre sa présence dans le domaine de la cybersécurité dans la région centre-sud des Etats-Unis.

L'Accès Public poursuit sa forte dynamique, avec un chiffre d'affaires affichant une croissance à deux chiffres et atteignant USD 361,3 millions, soit une hausse de 11,7%.

Etant donné que 56% de ses revenus sont libellés en USD et que 47% du chiffre d'affaires du Groupe sont générés dans les Amériques, le Groupe a changé la devise dans laquelle sont exprimés ses résultats financiers, passant du CHF au USD à partir du 1^{er} janvier 2017. En conséquence, à des fins de comparaison, les chiffres de l'année précédente ont été retraités en USD.

TRANSFORMATION DE LA STRUCTURE IDTV POUR MIEUX SAISIR LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS

En 2017, le Groupe a poursuivi ses efforts visant à mieux aligner ses opérations dans le domaine de la TV numérique avec les nouvelles réalités du marché. Cette transformation a notamment impliqué la simplification des activités de TV numérique traditionnelle et l'intégration complète de sa filiale Conax. Cette intégration permet au Groupe d'offrir une gamme plus large de solutions intégrées « end-to-end » de télévision numérique, de stimuler l'innovation et d'accroître les synergies opérationnelles entre les entités.

Le Groupe a également revu la répartition géographique de ses activités dans le but de concentrer les opérations sur certains sites clés. Alors que la restructuration s'est achevée en Suisse, en Norvège et aux USA, le Groupe prévoit d'autres mesures significatives de restructuration visant à optimiser les opérations sur d'autres sites européens. En 2017, une réduction de coûts de USD 23,3 millions a déjà été réalisée, et nouvelle réduction de USD 50-70 millions est prévue pour 2018.

Dans un environnement en pleine évolution, la télévision numérique poursuit sa transformation vers des solutions basées dans le « cloud », avec de nouveaux déploiements prévus en 2018.

Ces mesures ont entraîné une modification des responsabilités dans la gestion des opérations, avec notamment la répartition du rôle de DTV COO en deux fonctions : ventes et marketing d'un côté et opérations de l'autre.

Dans le cadre de l'effort d'optimisation de ses activités de TV numérique traditionnelle, le Groupe vise à établir des partenariats stratégiques avec des fournisseurs de premier plan de décodeurs et de modules d'accès conditionnel, dont la filiale du Groupe SmarDTV. De tels partenariats sont

susceptibles d'inclure un transfert des actifs et des ressources correspondants vers les partenaires choisis. De fait, les résultats de SmarDTV sont traités comme « opérations discontinues ».

En parallèle, le Groupe simplifie son portefeuille de solutions DTV et investit de manière sélective dans des solutions innovantes de télévision numérique, afin d'étendre son offre « end-to-end » et de répondre aux besoins futurs de l'industrie.

EXTENSION DES PARTENARIATS AVEC D'IMPORTANTES OPÉRATEURS ET LANCEMENT DE SOLUTIONS INNOVANTES

Dans le domaine de l'iDTV, des acteurs majeurs de l'industrie ont étendu leur partenariat avec le Groupe Kudelski en choisissant parmi ses technologies les plus innovantes, et notamment :

- Aux Etats-Unis, dans le cadre du nouveau partenariat portant sur plusieurs années du Groupe Kudelski avec le Groupe Altice, Altice USA a choisi NAGRA CONNECT et la plateforme NAGRA OpenTV pour sécuriser les contenus d'Altice One et permettre aux utilisateurs une expérience multi-écrans. Lancée en novembre 2017 par Altice USA – un des plus grands fournisseurs de communications broadband et de services vidéo aux Etats-Unis – Altice One est une nouvelle plateforme qui réinvente la façon dont les utilisateurs se connectent aux contenus et aux divertissements qu'ils aiment.
- En Amérique latine, NAGRA a mené à bien plusieurs projets importants pour AMVL Claro. En Colombie, AMVL Claro a déployé une solution permettant d'offrir à l'ensemble de ses abonnés existants sécurisés par NAGRA les fonctionnalités de DVR en réseau, de Catch-up et de Start-over, grâce à la plateforme NAGRA MediaLive/OpenTV5. L'ensemble de la technologie utilisée étant centralisée, les utilisateurs n'ont plus besoin de disposer d'un disque dur de grande capacité. Equipé des solutions CAS de NAGRA, AMVL Claro a continué de gagner de nouveaux abonnés DTH en Amérique centrale. Au Brésil, Claro Brazil a continué de déployer de nouvelles fonctionnalités avancées sur la plateforme MediaLive/OpenTV5. NAGRA a également commencé la migration du broadcast vers l'IP de plusieurs fonctionnalités à valeur ajoutée de l'opérateur.
- En France, CANAL+ a choisi NAGRA Insight, la plateforme de « data intelligence » destinée à la pay-TV, qui permet aux opérateurs de piloter leur business grâce à l'analyse des données et de prendre ainsi de meilleures décisions stratégiques. NAGRA Insight s'appuie sur le « big data » et l'intelligence artificielle pour comprendre les préférences individuelles des utilisateurs et recommander des actions visant à augmenter la satisfaction des consommateurs et les résultats de l'opérateur.
- En Inde, la digitalisation se poursuit à un rythme soutenu, avec des millions de nouveaux abonnés. Sur ce marché, NAGRA a annoncé en 2017 le lancement de son produit TVKey, en partenariat avec Samsung.
- Aux Etats-Unis, Evolution Digital a choisi la solution multi-DRM de Conax pour équiper sa plateforme eVUE-TV, disponible sur le réseau VU-IT! de la National Cable Television Cooperative (NCTC). eVUE-TV propose des contenus de vidéo IP ainsi qu'une offre de services managés pour les câblo-opérateurs Tier 2 et Tier 3.
- En Espagne, NAGRA a déployé sa solution CONNECT pour sécuriser les décodeurs de dernière génération de Vodafone Espagne. Le Groupe Vodafone et NAGRA travaillent à l'intégration des solutions de sécurité NAGRA dans la plateforme TV de Vodafone, avec un déploiement prévu dans plusieurs pays au cours des prochaines années.

Par ailleurs, le Groupe a enrichi son portefeuille iDTV de solutions innovantes :

- Avec l'évolution du paysage de la distribution des contenus vidéo, et tenant compte de l'importance et de la complexité de la gestion des versions et des métadonnées de chaque « asset », le Groupe a acquis la société DVNor en 2017. DVNor Organizer, le produit phare de la société, est une plateforme entièrement automatisée pour la gestion des métadonnées et des dossiers numériques, le transcodage, le stockage, la distribution et les services de post-production.
- Enrichissant sa gamme de solutions OpenTV Suite, NAGRA a lancé OpenTV Signature Edition, un écosystème vidéo complet, évolutif et basé dans le Cloud, permettant aux fournisseurs de services de mettre en œuvre les opérations de vidéo les plus performantes.

RENFORCEMENT DE LA POSITION DU GROUPE EN PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

En 2017, le Groupe a poursuivi avec succès la mise en œuvre de sa stratégie de propriété intellectuelle et d'innovation, augmentant le nombre de brevets détenus et permettant à des tiers d'accéder à des droits de propriété intellectuelle à haute valeur ajoutée. Le Groupe a conclu des accords de licences et/ou a mis fin à des litiges avec AT&T, Roku, Arris, Turner, Advance Magazine Publishers, Twitter, Comcast. Ces accords viennent s'ajouter à ceux signés ces dernières années avec des acteurs majeurs de l'industrie tels qu'Apple, Cisco, Google, Netflix, Disney, Hulu, Yahoo et Verizon.

FOURNISSEUR GLOBAL DE SOLUTIONS DE CYBERSÉCURITÉ

En 2017, Kudelski Security a connu une croissance solide des deux côtés de l'Atlantique, devenant notamment le premier fournisseur « pure-play » de solutions de cybersécurité en Suisse et l'une des sociétés connaissant la plus forte croissance dans ce domaine aux Etats-Unis. Elle a aussi gagné la reconnaissance des analystes, des partenaires technologiques et des clients dans l'industrie de la cybersécurité.

Au cours de l'exercice écoulé, Kudelski Security a continué de se développer sur les marchés grâce notamment au lancement de nouveaux produits et services et à son expansion géographique, avec une augmentation significative de clients en Suisse, en Europe et aux Etats-Unis.

SÉCURISATION DE L'ENSEMBLE DE L'ÉCOSYSTÈME DE L'INTERNET DES OBJETS (IOT)

Début 2017, afin de répondre à la demande croissante de protection des appareils connectés, le Groupe a lancé son Centre d'Excellence en sécurité de l'Internet des Objets (IoT), valorisant l'expertise de Kudelski Security et des décennies d'innovation du Groupe dans le domaine de la protection de contenus et des devices en TV numérique. Le Centre fournit aux entreprises, de tous secteurs d'industrie, des solutions leur permettant de sécuriser leur innovations IoT durant la phase de développement et tout au long du cycle de vie du produit.

Capitalisant sur le succès de la première année du Centre d'Excellence en sécurité, le Groupe a lancé sa famille de solutions « IoT Security Suite » lors du CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas en janvier 2018. La Suite complète de services et de technologies répond aux besoins des fabricants de devices et aux fournisseurs de services qui souhaitent intégrer un haut niveau de

sécurité dans leurs produits et leurs services, afin de maintenir leur monétisation sur le long terme et de pouvoir lancer des nouveaux modèles d'affaires.

La IoT Security Suite se décline à ce jour en deux applications concrètes : WHITE NOISE d'une part, une solution de sécurisation des communications mobiles adoptée par Sennheiser pour un casque sécurisé, et une solution de sécurité pour les caméras de surveillance.

LEADER MONDIAL EN ACCÈS PUBLIC

En 2017, SKIDATA a continué à renforcer sa position de leader global dans le domaine des solutions de gestion de l'accès et des revenus destinées à gérer les flux de personnes et de véhicules. SKIDATA a encore accru sa présence internationale, entrant dans de nouveaux marchés et réalisant plus de 700 nouvelles installations en 2017.

SKIDATA a également lancé une nouvelle solution logicielle pour les destinations de montagne, Summit.Logic, qui permet une gestion simple de l'accès au ski et des revenus grâce à des plateformes graphiques de gestion des opérations. En 2017, SKIDATA a vendu plus de 5 150 barrières, 4 900 portillons, 2 100 caisses automatiques et 2 000 tourniquets.

Au cours de l'année écoulée, SKIDATA a conclu d'importants nouveaux contrats, notamment pour des stades de football (par exemple le Stade CSKA à Moscou), des aéroports (tels que l'aéroport de Lovefield à Dallas, USA) et des centres commerciaux (comme Westfield Century City Center à Los Angeles, USA).

Début 2018, SKIDATA a acquis une participation majoritaire dans Cytel, le leader du marché chinois des solutions premium de contrôle d'accès aux parkings. Avec cette acquisition, SKIDATA établit une forte présence dans un marché prometteur et accède à un portefeuille de solutions comprenant une gamme de produits innovants dans l'accès aux parkings, basés sur la reconnaissance des plaques d'immatriculation.

Fort de ses nombreuses innovations, la société est devenue un fournisseur global de solutions numériques et le leader du marché de la gestion des accès et des visiteurs avec à ce jour plus de 10 000 installations dans plus de 100 pays.

PERSPECTIVES POUR 2018 : REVENUS EN LIGNE AVEC 2017 ET RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DE USD 30 À 45 MILLIONS AVANT COÛTS DE RESTUCTURATION

Le recul de l'activité de télévision numérique traditionnelle devrait se poursuivre en 2018, reflétant l'importante transformation que connaît l'industrie de la télévision numérique. Alors que de nouvelles opportunités se profilent, en particulier dans les solutions de sécurité « end-to-end » dans le domaine de la vidéo par Internet, les revenus provenant de ces nouveaux domaines ne devraient pas compenser complètement le déclin des revenus de la pay-TV traditionnelle. Ainsi, le Groupe s'attend à une baisse des revenus et des marges dans son activité traditionnelle de télévision numérique et met en place des mesures destinées à adapter sa base de coûts en conséquence. Ces mesures comprennent des améliorations d'efficacité dans les fonctions clés de TV numérique et « corporate », l'intégration complète des opérations NAGRA et CONAX, ainsi que la rationalisation de la présence globale iDTV, avec la fermeture des plus petits sites et la réduction de sites sous-utilisés.

L'activité cybersécurité du Groupe devrait maintenir la dynamique de son chiffre d'affaires en 2018, avec une croissance organique aussi bien aux Etats-Unis qu'en Europe. Cependant, alors que le

Groupe continue à investir dans ce business émergent, la cybersécurité devrait encore continuer à générer des marges de contribution substantiellement négatives en 2018.

Dans le segment Accès Public, SKIDATA devrait continuer à étendre sa présence sur les marchés et à croître. En 2018, SKIDATA devrait également parvenir à une meilleure rentabilité et à une meilleure génération de cash.

Pour l'année 2018, le Groupe prévoit des revenus en ligne avec 2017 et un résultat opérationnel de USD 30 à 45 millions avant coûts de restructuration.

PROPOSITION DE DIVIDENDE DE CHF 0.10 PAR ACTION AU PORTEUR

Tenant compte des résultats du Groupe et des perspectives de profitabilité, le Conseil d'administration proposera aux actionnaires la distribution d'un dividende de CHF 0.10 par action au porteur lors de la prochaine Assemblée générale, prélevés sur les réserves issues d'apport de capital.

Concernant la composition du Conseil d'administration de Kudelski SA, M. Joseph Deiss a fait part de son souhait de ne pas solliciter un nouveau mandat d'administrateur. Le Conseil d'administration remercie sincèrement M. Joseph Deiss pour sa participation au cours des dernières années, aux différents Conseils et Comités du Groupe Kudelski.

Note à la rédaction

Le rapport financier 2017 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur www.nagra.com > Investors > Publications.

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski (SIX:KUD:S) est un leader mondial en sécurité numérique. Ses technologies sont utilisées dans une large gamme de services et d'applications requérant un contrôle d'accès et une gestion des droits, et permettent de sécuriser les revenus des propriétaires de contenus et de services dans le domaine de la télévision numérique. Le Groupe offre également des solutions et des services de cyber sécurité destinés à aider les sociétés à évaluer les risques et les vulnérabilités et à protéger leurs données et leurs systèmes. Le Groupe est également un leader technologique dans le domaine du contrôle d'accès de personnes et de véhicules à des sites et à des manifestations. 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

Cédric Alber
Kudelski Group
Senior Manager Media relations
+41 21 732 01 81
+1 415 962 5005
cedric.alber@nagra.com

Santino Rumasuglia
Kudelski Group
Vice President – Head of Investor Relations
+1 480 430 9952
santino.rumasuglia@nagra.com