

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018**Points forts :**

- Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation* en recul de 10,3% à USD 446,1 millions et perte opérationnelle hors coûts de restructuration de USD 2,2 millions
- Optimisation des opérations de TV numérique en application du plan d'amélioration d'efficacité
- Désinvestissement des activités « Modules d'accès conditionnel » (CAMs) et « Décodeurs » de SmarDTV
- Renforcement des relations avec les principaux clients DTV du Groupe et extension du portefeuille de produits dans les secteurs à haut potentiel
- En cybersécurité, accroissement de l'offre de solutions propriétaires, renforcement de la présence sur les marchés et acquisition de nouveaux clients
- Investissements continus en sécurité IoT avec notamment la conclusion de partenariats avec des acteurs clés de l'industrie
- Efforts continus en gestion du portefeuille de brevets et accord de licence conclu avec NFL Enterprises
- En Accès Public, dynamique continue du chiffre d'affaires et du portefeuille de solutions malgré une plus forte saisonnalité
- Perspectives d'amélioration pour le second semestre 2018 et confirmation des objectifs pour l'ensemble de l'année 2018 avec un résultat opérationnel de USD 30 à 45 millions avant coûts de restructuration

CHIFFRES CLÉS 1^{er} SEMESTRE 2018

(en millions de USD)	1er semestre 2018	1er semestre 2017
Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation*	446.1	497.2
Résultat opérationnel hors coûts de restructuration*	-2.2	15.4
Résultat net *	-36.5	-5.3

* des activités poursuivies

Cheseaux-sur-Lausanne, Suisse et Phoenix (AZ), USA – Le 15 août 2018 – Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial dans le domaine de la sécurité numérique, a communiqué aujourd'hui ses résultats pour le 1^{er} semestre 2018.

Le Groupe Kudelski a vu ses résultats consolidés reculer, passant de USD 497,2 millions au premier semestre 2017 à USD 446,1 millions au premier semestre 2018. Le résultat opérationnel, avant coûts de restructuration, se monte à USD -2,2 millions au premier semestre 2018, contre USD 15,4 millions au premier semestre 2017. Globalement, le Groupe a généré une perte nette des activités poursuivies de USD 36,5 millions au premier semestre 2018, notamment avec l'impact des coûts de restructuration de USD 28 millions.

Au cours du premier semestre, le chiffre d'affaires du segment Télévision numérique intégrée (iDTV) est en recul de 16,4% à USD 280,0 millions. Les activités de TV numérique traditionnelle ont été stables dans les économies avancées mais en recul dans les marchés émergents. En raison de son exposition aux marchés émergents, Conax a vu ses revenus reculer de manière significative comparé à la même période de l'année dernière.

Le bénéfice brut de l'activité cybersécurité est en hausse au premier semestre 2018, stimulé par l'augmentation des ventes de solutions à forte valeur ajoutée, alors que la vente de produits tiers est en baisse par rapport au premier semestre 2017. L'évolution de Kudelski Security vers la vente de services de conseil, de services de sécurité managés et de technologies propriétaires à marges plus élevées fait partie intégrante de sa stratégie.

Au premier semestre 2018, la contribution de l'activité de vente sous licence de la Propriété Intellectuelle représente une fraction de la contribution de cette activité au premier semestre 2017, celui-ci ayant été marqué par la conclusion de plusieurs transactions.

Dans le segment de l'Accès Public, SKIDATA a connu une saisonnalité plus marquée que les années précédentes. Le chiffre d'affaires du premier semestre est ainsi à un niveau comparable à celui du premier semestre de l'année précédente tandis que le résultat opérationnel est en recul. A taux de change constant, le chiffre d'affaires de SKIDATA est en baisse de 3,3% par rapport au premier semestre 2017, s'établissant à USD 162,9 millions au premier semestre 2018.

EXPLOITER LES SYNERGIES ET AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DES OPÉRATIONS DTV

Dans le cadre des mesures prises par le Groupe visant à renforcer les synergies entre les entités et à aligner l'organisation de sa division Télévision numérique intégrée aux nouvelles réalités du marché, le Groupe a finalisé l'intégration des organisations de NAGRA et Conax. Le portefeuille de solutions s'en trouve renforcé tout en conservant les spécificités de chacune des marques. Le Groupe continue à adapter ses opérations afin d'améliorer encore son efficacité.

En ligne avec sa stratégie visant à se concentrer sur les activités atteignant une masse critique et une rentabilité, le Groupe Kudelski a annoncé la vente des activités « Modules d'accès conditionnel » (CAMs) et « Décodeurs » de SmarDTV à une filiale de Neotion SA. Cette transaction sera comptabilisée au second semestre 2018.

PRÉSENCE RENFORCÉE AUPRÈS DES CLIENTS DTV

Le Groupe a conclu plusieurs nouveaux contrats et réalisé de nouveaux déploiements dans le segment de la TV numérique :

- En Europe, Vodafone et NAGRA ont collaboré à l'intégration des solutions de sécurité de NAGRA dans l'architecture TV de Vodafone Group qui est en cours de déploiement auprès de plusieurs sociétés opérationnelles. Telefonica Spain, un autre client clé de NAGRA, a lancé des

nouveaux décodeurs 4K IPTV avec la dernière solution d'accès conditionnel NAGRA CONNECT.

- En Afrique, la solution d'accès conditionnel sans cartes NAGRA PROTECT sécurise les nouveaux services "premium" en haute définition lancés par Canal+ International en Afrique.
- En Amérique du Nord, NAGRA bénéficie d'un potentiel de croissance dans le domaine du multi-DRM notamment avec son partenaire Evolution Digital qui a déployé sa plateforme à de nouveaux câblo-opérateurs aux US.
- Dans la région Asie/Pacifique, NAGRA a continué à se positionner dans le domaine des réseaux traditionnels broadcast ainsi que des réseaux IP. En Corée du Sud, NAGRA a été choisi pour protéger le service de télévision combiné satellite / mobile de KT SkyLife destiné aux véhicules, SkyLife SLT.

Les services anti-piratage de NAGRA ont continué à être adoptés avec succès par d'importants opérateurs et propriétaires de contenus :

- CANAL+ et NAGRA ont déployé des services forensiques, de veille et de blocage afin de lutter contre le piratage.
- NexGuard, la technologie de « watermarking » de NAGRA, a été certifiée par le ChinaDRM Lab, l'institution responsable des normes, qui supervise la gestion des droits numériques en Chine.

ADOPTION CROISSANTE DES SOLUTIONS « EXPÉRIENCE UTILISATEUR » POUR LA MISE EN ŒUVRE DES SERVICES OTT DES OPÉRATEURS

La suite NAGRA OpenTV a été adoptée par plusieurs opérateurs pour le lancement de leurs services OTT :

- Hot Telecom, une filiale du Groupe Altice et le principal opérateur de pay-TV d'Israël, a étendu sa plateforme NAGRA OpenTV déjà déployée afin de mettre en œuvre et sécuriser tous ses services de streaming et de vidéo à la demande.
- NET Brazil a lancé un décodeur 4K basé sur la solution NAGRA OpenTV permettant à ses abonnés de regarder la Coupe du Monde en qualité 4K.
- Dans la région Asie/Pacifique, NAGRA a terminé d'importantes mises à jour de sa plateforme OpenTV auprès de plusieurs clients. A Taïwan, la suite NAGRA OpenTV a été choisie et déployée pour la nouvelle plateforme OTT de Taiwan Broadband Communications (TBC).

EXTENSION DU PORTEFEUILLE DE PRODUITS DANS DES DOMAINES À FORT POTENTIEL

En avril 2018, NAGRA a lancé "myCinema", une plateforme permettant aux cinémas de réaliser une nouvelle étape de leur transformation numérique. myCinema consiste en une plateforme de contenus en ligne et un outil de programmation qui offrent aux gestionnaires de cinémas un vaste choix de contenus alternatifs et « live » dont ils peuvent contrôler la programmation et la promotion. myCinema apporte ainsi aux propriétaires de salles de cinéma un meilleur contrôle et une plus grande flexibilité, avec des fonctionnalités d'analyse de données visant à l'optimisation des revenus.

Le lancement commercial initial de cette plateforme au second semestre 2018 s'est concentré sur le marché américain. L'accueil des propriétaires de cinéma et des diffuseurs de contenu a été très favorable.

Insight, la plateforme « big data » et intelligence artificielle du Groupe, progresse selon les plans, aidant de plus en plus de clients à améliorer l'efficacité de leurs affaires en mettant l'accent sur des leviers clés : accroissement de la valeur des abonnés, gestion du portefeuille de contenus, amélioration des aspects opérationnels et développement de la publicité ciblée.

KUDELSKI SECURITY : SE CONCENTRER SUR LES TROIS OBJECTIFS STRATÉGIQUES : L'ACQUISITION DE NOUVEAUX CLIENTS, L'INNOVATION ET LA RENTABILITÉ

Kudelski Security, la division cybersécurité du Groupe, s'est concentrée sur le lancement de nouveaux produits et services en Europe et aux Etats-Unis. Elle a acquis au cours du premier semestre de nombreux nouveaux clients. Ceux-ci ont adopté une combinaison de ses solutions provenant de ses 4 principaux axes : le Conseil, la Technologie, les Services managés et le R&D, confirmant la pertinence de la stratégie et de l'offre de Kudelski Security sur le marché.

Lancé aux Etats-Unis durant le second trimestre 2018, Secure Blueprint est une plateforme de type "Software as a Service" qui permet aux responsables de la sécurité de centraliser la gestion des programmes de sécurité. Au cours du premier mois de son lancement, la solution a été accueillie avec beaucoup d'intérêt, notamment de la part d'importantes entreprises. Kudelski Security prévoit de lancer Secure Blueprint sur le marché européen au cours du premier trimestre 2019.

Dans le domaine des services managés, Kudelski Security continue à être reconnu par l'industrie pour son innovation, sa vision et sa capacité à répondre aux besoins des clients. Au cours du premier semestre 2018, ses solutions Endpoint Detection and Response, Attacker Deception et Threat Hunting ont été reconnues par les analystes Garner et Frost & Sullivan. De plus, Kudelski Security a été cité dans la liste CRN MSP 500 pour son approche innovante en services managés.

Les capacités avancées de Kudelski Security en ingénierie et en développement continuent à être un différentiateur important sur les marchés, générant notamment l'engagement de clients de haut profil. Plus largement, ceux-ci montrent également de l'intérêt envers les initiatives du Groupe en matière d'Internet des Objets. A ce titre, on peut notamment citer une relation de type « licensing » avec un fabricant de marqueurs (tags) de traçabilité d'objets connectés qui permettra au Groupe de percevoir des royalties sur la base de chaque « tag » vendu et déployé.

Kudelski Security continue à étendre sa présence dans des régions clés en Europe et aux Etats-Unis. L'entité a notamment ouvert un nouveau bureau à Zurich pour soutenir sa croissance sur les marchés allemand, autrichien et suisse.

MONTÉE EN PUISSANCE DE LA SÉCURITÉ DE L'INTERNET DES OBJETS ET RENFORCEMENT DE L'OFFRE DANS CE DOMAINE

Le Groupe a intensifié son engagement dans le domaine de l'Internet des Objets en poursuivant l'intégration de sa plateforme de sécurité IoT avec les écosystèmes d'acteurs clés.

Au cours du premier semestre, le Groupe a conclu d'importants partenariats, notamment avec u-blox, a leader global dans les technologies de positionnement et sans fil pour l'industrie automobile et des biens de consommation, afin d'apporter un haut niveau de sécurité aux objets connectés. Kudelski et u-blox ont prévu d'intégrer la suite de sécurité IoT du Groupe Kudelski dans les lignes de produits de u-blox, afin de contribuer à la pérennité de la transformation numérique des clients.

POURSUITE DES EFFORTS DE GESTION DU PORTEFEUILLE DE BREVETS

Au cours du premier semestre, le Groupe a poursuivi ses activités de vente sous licence de propriété intellectuelle et de brevets. Il a notamment conclu un accord de licence avec NFL Enterprises. Le portefeuille de propriété intellectuelle du Groupe comprend plusieurs milliers de brevets déposés ou en cours, confirmant la pertinence des programmes du Groupe en matière d'innovation et de brevets.

DYNAMIQUE CONTINUE EN ACCÈS PUBLIC

SKIDATA a réalisé plus de 300 nouvelles installations au cours du premier semestre. Celles-ci comprennent notamment les premiers systèmes à Bahrain (« The Terminal ») et au Sri Lanka (Nawalkoka Hospital), le Everland Themepark dans la périphérie de Séoul (dans le domaine « event »), le Asuta Hospital à Ashod (Israël), le Keflavik Airport (Islande), le Piazza Shopping Mall à Istanbul et le MGM National Harbor à Washington DC. SKIDATA a également gagné de nouvelles affaires telles que l'aéroport de Detroit, la ville de San Jose et l'Université de l'Arkansas.

Sur le plan technologique, SKIDATA a déployé les premières intégrations de billets avec Apple Pay.

CONFIRMATION DES PERSPECTIVES POUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE 2018 ET PERSPECTIVES DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DE USD 30 À 45 MILLIONS AVANT COÛTS DE RESTRUCTURATION

Le Groupe réalise une transformation profonde de ses structures afin de se préparer à l'avenir et créer de la valeur sur le long terme tout en préservant son indépendance. Au second semestre, il s'agira principalement d'améliorer la rentabilité, en continuant à optimiser les opérations et à développer de nouvelles solutions innovantes.

Pour le second semestre 2018, le Groupe prévoit une augmentation des revenus dans le domaine de la TV numérique par rapport au premier semestre de l'année, notamment grâce à la hausse du volume des ventes aux clients existants, en particulier dans la région Asie/Pacifique et Afrique. En cybersécurité, le chiffre d'affaires du second semestre devrait également dépasser celui du premier semestre, grâce notamment à une dynamique positive en termes d'acquisition de clients. En Télévision numérique intégrée, les charges d'exploitation du second semestre devraient être inférieures à celles du premier semestre, le Groupe récoltant les fruits du programme de restructuration mis en place pour 2018 comprenant notamment une réduction des coûts provenant de la finalisation de la restructuration des opérations iDTV en France.

Dans l'Accès Public, SKIDATA prévoit une accélération des revenus au second semestre, résultant, pour l'ensemble de l'exercice 2018, en une croissance soutenue du chiffre d'affaires à taux de change constant et une augmentation de la profitabilité opérationnelle par rapport à l'année précédente.

Globalement, le Groupe prévoit un cash-flow libre positif au second semestre, le cash provenant des activités d'exploitation reflétant la meilleure rentabilité attendue au second semestre, et la génération de cash des activités d'investissement incluant les produits de la vente des actifs de SmarDTV.

Tenant compte des prévisions pour le second semestre, le Groupe confirme ses perspectives pour l'ensemble de l'exercice 2018 avec un résultat opérationnel de USD 30 à 45 millions avant coûts de restructuration.

Note à la rédaction

Le rapport semestriel 2018 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