

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2020

POINTS FORTS:

- Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation de USD 320,1 millions
- Free cashflow opérationnel de USD 37,7 millions
- La pandémie de COVID-19 a affecté les résultats semestriels du Groupe, principalement en raison de reports et annulations de projets
- Mesures prises par le Groupe pour atténuer l'impact du COVID-19 et réduction des coûts sur le court terme
- Résilience des revenus récurrents en TV Digitale
- Bonne performance de Kudelski Security dans la région EMEA
- Solutions innovantes en Accès Public pour répondre aux besoins liés au COVID-19
- Pour l'ensemble de l'année, un EBITDA se situant entre USD 45 et 55 millions est attendu

CHIFFRES CLÉS 1^{ER} SEMESTRE 2020

(en millions de USD)	1 ^{er} semestre 2020	1 ^{er} semestre 2019
Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation	320.1	400.6
OIBDA	4.9	15.5
Free cash-flow opérationnel	37.7	-11.0

* OIBDA: Résultat opérationnel hors charges d'intérêts, impôts et amortissements

Cheseaux-sur-Lausanne, Suisse et Phoenix (AZ), USA – Le 20 août 2020 – Le Groupe Kudelski (SIX: KUD.S), leader mondial dans le domaine de la sécurité digitale, a communiqué aujourd'hui ses résultats pour le 1^{er} semestre 2020.

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation a passé de USD 400,6 millions à USD 320.1 millions. Le chiffre d'affaires net du Groupe est en recul de 19,9% à USD 316,0 millions, soit une évolution de 18.6% à taux de change constant, reflétant une baisse dans l'ensemble des segments. Le Groupe a réalisé un résultat opérationnel avant charges d'intérêts,

impôts et amortissements de USD 4,9 millions, en recul de USD 10,6 millions par rapport au premier semestre 2019.

Le « free cash-flow » opérationnel, qui représente le cash-flow des activités opérationnelles hors investissements dans les immobilisations corporelles et incorporelles, a augmenté de USD 48,8 millions par rapport au premier semestre 2019 pour atteindre USD 37,7 millions au premier semestre 2020.

Le chiffre d'affaires du segment Télévision Digitale est en recul de 18,8% à USD 154,7 millions, soit une baisse de 17,5% à taux de change constant, principalement dû à une forte réduction à court terme des dépenses discrétionnaires des opérateurs. Les revenus récurrents, provenant surtout des opérateurs dans les marchés développés, se sont montrés résilients. Le segment Télévision Digitale a généré un résultat opérationnel avant charges d'intérêts, impôts et amortissements de USD 36,9 millions, soit une baisse de USD 3,0 millions par rapport au premier semestre 2019.

L'activité Cybersécurité a généré des revenus bruts de USD 63,2 millions au premier semestre 2020, en recul de 13,3% par rapport au premier semestre 2019. Le chiffre d'affaires net est de USD 38,7 millions. Le segment Cybersécurité a réalisé un OIBDA de USD -11.5 millions, soit une augmentation de USD 0.8 millions par rapport à l'année précédente.

Au premier semestre, l'activité IoT a généré un chiffre d'affaires de USD 1,0 million, provenant principalement du Centre d'Excellence en Sécurité IoT, et réduit la perte opérationnelle avant charges d'intérêts, impôts et amortissements de USD 2,6 millions à USD 8,9 millions, reflétant un effort de développement plus focalisé et une commercialisation plus ciblée du portefeuille existant.

L'Accès Public a été fortement affecté par le COVID-19, avec un chiffre d'affaires en recul de 23,6% par rapport au premier semestre 2019, à USD 121,6 millions. Globalement, ce segment a généré un OIBDA de USD -4.5 millions, comparé à l'OIBDA positif de USD 4,7 millions à la même période l'année dernière.

LA PANDÉMIE DE COVID-19 A AFFECTÉ LES RÉSULTATS SEMESTRIELS DU GROUPE

La pandémie du COVID-19 a eu un impact négatif sur le chiffre d'affaires du Groupe.

En Télévision Digitale, la plupart des grands clients du Groupe ont fait preuve de résilience en termes de nombre d'abonnés. Cependant, plusieurs opérateurs ont revu leurs offres payantes traditionnelles à la baisse pour rester compétitifs face à l'augmentation des activités de streaming. De plus, nombre de projets planifiés pour cette année ont été reportés ou annulés, et plusieurs clients ont demandé une extension de délai pour le paiement d'interventions de support ou de maintenance afin de réduire leurs coûts opérationnels. Le segment Télévision Digitale a également subi l'impact de la fermeture des points de distribution, particulièrement en Italie. Certains marchés clés dans les régions Asie-Pacifique et Amériques sont toujours fermés et font l'objet de mesures de confinement, faisant peser une pression économique continue sur les revenus de TV Digitale dans ces régions.

L'arrivée de la crise du COVID-19 a affecté l'activité de Kudelski Security et notamment le développement des relations avec les clients, avec pour conséquence un ralentissement des ventes et le report de prestations de services lorsque celles-ci impliquent un contact personnel. Cette situation a particulièrement affecté les revenus aux États-Unis, où nombre de clients sont impactés par la pandémie et une importante proportion de services sont fournis par nos spécialistes sur les sites des clients. La croissance et l'expansion en Europe ont été affectées dans une moindre

mesure, et le chiffre d'affaires pour cette région affiche même une hausse de 46% par rapport au premier semestre 2019.

L'Accès Public est l'entité du Groupe ayant été la plus affectée par le COVID-19. D'importants clients, en particulier des aéroports, centre commerciaux et stades, ont reporté certains déploiements et projets de mise à jour de leurs installations. En avril et en mai, le volume de services a baissé à 25 % des volumes habituels en raison de la fermeture de sites et de l'utilisation réduite des infrastructures de parking. A fin juin, les volumes de service en Europe avait récupéré à hauteur d'environ 90% des volumes de l'année précédente à la même période, et 75% dans le reste du monde.

MESURES POUR ATTÉNUER L'IMPACT DU COVID-19 ET RÉDUIRE LA BASE DE COÛTS DU GROUPE

A l'apparition de la pandémie, le Groupe a mis en place un ensemble de mesures visant à réduire temporairement sa base de coûts afin de s'aligner sur la baisse de la demande dans les segments Accès Public et Télévision Digitale. Dans plusieurs pays, des mesures de chômage partiel ont permis de réduire les frais de personnel. À fin juin 2020, les effectifs du Groupe sont inférieurs de 489 ETP (équivalents temps plein) par rapport à fin décembre 2019, soit une réduction de 14%.

Le Groupe a adopté une approche très sélective des dépenses en capital se traduisant par une réduction de USD 7,2 millions des cash-flows utilisés dans les activités d'investissement pour atteindre USD 2,9 millions. Afin de stimuler la génération de cash-flow, le Groupe est parvenu à réduire le fonds de roulement de manière significative au premier semestre. Globalement, les améliorations du fonds de roulement ont permis au Groupe de libérer USD 36,5 millions de liquidités.

Au cours du premier semestre, le Groupe a obtenu des prêts liés au COVID-19 à des conditions favorables pour un montant total de USD 22,2 millions. D'autres prêts supplémentaires pour des montants plus faibles ont déjà été obtenus au second semestre.

Durant cette crise, le Groupe a été en mesure d'assurer la continuité de ses opérations, notamment grâce au travail à domicile des collaborateurs, et délivrer ses prestations sans interruption.

TV DIGITALE : UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS DIVERSIFIÉ ET DES RELATIONS RENFORCÉES AVEC LES OPÉRATEURS

Malgré les difficultés liées à la pandémie, le Groupe a continué à étendre ses partenariats avec certains des plus importants opérateurs dans le monde. Intégrées au cœur de leurs infrastructures, les solutions et les technologies du Groupe sont essentielles pour permettre aux opérateurs de diffuser du contenu à leurs abonnés de manière sécurisée. Les activités du premier semestre 2020 démontrent que NAGRA bénéficie d'un portefeuille de clients bien diversifié et offre des produits et des solutions adaptées aux besoins des opérateurs :

- NAGRA et Vodafone ont conclu un accord à long terme pour étendre le déploiement de Vodafone TV. Ce déploiement a démarré dans certains pays d'Europe Centrale et de l'Est.
- Altice USA et NAGRA ont élargi leur accord pour inclure l'antipiratage basé sur l'expertise de NAGRA combinant l'Open Source Intelligence (OSINT), l'investigation de terrain et l'analyse forensique IoT – une approche innovante qui a déjà montré son efficacité. Altice USA a également étendu son utilisation de la solution NAGRA Insight. Basée sur l'intelligence artificielle, cette plateforme « analytics » avancée permet de répondre aux défis

des opérateurs en relation avec le « churn » des abonnés et la croissance du business ; elle permet également de monitorer la qualité de service et d'expérience de l'abonné dans le but de continuer à améliorer le niveau de satisfaction de ce dernier.

- Claro Colombia, le principal câblo-opérateur en Colombie, a déployé NAGRA Insight afin de définir des stratégies en s'appuyant sur des données claires et fiables.
- A Singapour, StarHub a choisi et déployé OpenTV Video Platform, OpenTV Player et NAGRA SSP pour son service StarHub TV+ et pour intégrer ses plateformes IPTV et OTT afin de remplacer son ancien système.

BONNE PERFORMANCE DE KUDELSKI SECURITY DANS LA RÉGION EMEA

Dans la région EMEA, Kudelski Security a continué sa croissance durant le premier semestre, notamment grâce à la vente de services de sécurité managés associés à des technologies de partenaires. Kudelski Security a gagné 37 nouveaux clients dans la région et augmenté son chiffre d'affaires et sa marge brute par rapport à la même période de l'année dernière. Ces nouveaux contrats comprennent quatre nouveaux clients en Allemagne et trois en France – dont le plus important contrat MSS de Kudelski Security à ce jour – et un au Royaume-Uni.

Aux Etats-Unis, Kudelski Security a accéléré sa transition vers des contrats portant sur la vente de solutions et à plus forte valeur ajoutée. Kudelski Security a gagné 27 nouveaux clients aux Etats-Unis durant le premier semestre et la croissance de son réservoir de clients potentiels permet à Kudelski Security d'accroître sa visibilité pour le second semestre.

Kudelski Security a poursuivi le développement de son portefeuille de solutions « cloud » de cybersécurité afin d'accompagner la transformation digitale d'entreprises globales utilisant des services de « cloud » privé et public. En juin 2020, Kudelski Security a lancé ses services dédiés « Microsoft Security », permettant aux clients d'utiliser et configurer efficacement les capacités de sécurité de Microsoft et d'ajouter des éléments de monitoring dans leurs environnements Microsoft 365 et Azure.

INTERNET DES OBJETS (IoT) : UNE STRATÉGIE ÉVOLUANT VERS DES SOLUTIONS « END-TO-END »

Après avoir livré Kudelski IoT keySTREAM (la solution IoT du Groupe) à ses premiers clients en 2019, le Groupe a fait évoluer sa stratégie avec un nouveau leadership et une mise à niveau de son portefeuille de solutions, tout en continuant à améliorer sa plateforme IoT.

Hardy Schmidbauer a rejoint le Groupe Kudelski pour diriger l'activité IoT en juin de cette année, apportant son expertise et son réseau étendu dans le domaine.

Kudelski IoT a poursuivi sa transition vers une offre de solutions « end-to-end » (au-delà de l'offre de sécurité IoT pure) répondant à des besoins spécifiques de l'industrie, et a élargi ses capacités de design à la conception globale de devices et d'écosystèmes pour des clients.

Le Groupe a lancé un device IoT sécurisé autonome, le Pico SE 800, permettant aux fabricants d'appareils IoT d'intégrer facilement keySTREAM dans leurs produits.

SOLUTIONS INNOVANTES EN ACCÈS PUBLIC POUR RÉPONDRE AUX BESOINS LIÉS AU COVID-19

Au cours du premier semestre, SKIDATA a lancé plusieurs produits innovants afin de répondre aux besoins spécifiques liés au COVID-19. Dans le segment « Événements », en vue de la réouverture des stades à travers le monde, SKIDATA a lancé la solution Safe Guest, qui permet une entrée sécurisée et plus sûre dans les stades grâce à la combinaison d'une billetterie entièrement électronique et du contrôle intégré et automatisé du coronavirus à l'entrée, ainsi qu'un suivi des participants pour identifier les foyers d'infection potentiels. La solution a été déployée pour la première fois lors des courses de Formule E ABB FIA à Berlin début août.

Dans le segment « Montagne », SKIDATA a lancé la première solution de billet de ski entièrement dématérialisée sur téléphones portables dans le Snow Space de Salzbourg. Utilisant la technologie Bluetooth, cette solution offre au visiteur un parcours sans aucun contact physique tout en permettant à l'opérateur de proposer des options additionnelles aux utilisateurs.

Dans l'activité « Parking », SKIDATA a réalisé une mise à jour des installations existantes avec l'introduction d'une solution de paiement mobile permettant une transaction entièrement sans contact.

PERSPECTIVES POUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE 2020 AVEC UN EBITDA ENTRE USD 45 ET 55 MILLIONS

Pour le second semestre 2020, le Groupe prévoit une progression des revenus du segment TV Digitale par rapport au premier semestre, les clients ayant reporté au second semestre des projets initialement prévus durant la première moitié de l'année. Etant donné que les charges d'exploitation ne devraient pas augmenter de manière significative, le segment TV Digitale devrait générer au second semestre un bénéfice plus élevé qu'au premier semestre.

Pour le segment Cybersécurité, le Groupe prévoit des revenus plus élevés au second semestre par rapport à la première moitié de l'année. Avec l'expansion de lignes de produits à plus forte valeur ajoutée, la marge après coût du matériel devrait continuer à croître dans ce segment. Le Groupe vise une amélioration significative du résultat opérationnel hors charges d'intérêts, impôts et amortissements de ce segment par rapport au premier semestre de l'année.

Dans l'IoT, l'augmentation des opportunités devrait se traduire par une progression du chiffre d'affaires au second semestre. Avec un niveau d'investissement stable, le Groupe s'attend à poursuivre la réduction de la perte opérationnelle de ce segment.

Dans l'Accès Public, SKIDATA devrait générer des revenus plus élevés au second semestre, en ligne avec la saisonnalité des années précédentes. De plus, le segment commence à se relever des effets négatifs de la pandémie. Alors que le résultat opérationnel annuel devrait s'améliorer par rapport à l'année précédente, la rentabilité de l'Accès Public restera en deçà de son objectif de rentabilité structurelle en 2020.

Pour l'ensemble de l'année 2020, le Groupe prévoit un EBITDA se situant entre USD 45 et 55 millions.

Note à la rédaction

Le rapport semestriel 2020 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 digitale. 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 digitale. 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. Les sièges du Groupe se situent à Cheseaux-sur-Lausanne en Suisse et à Phoenix (AZ) aux Etats-Unis. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site www.nagra.com

Contacts

Cédric Alber
Kudelski Group
Director 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 (623) 235-2510
santino.rumasuglia@nagra.com