

Communiqué de presse

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

- Croissance des revenus de 10,4% à taux de change constant et résultat opérationnel en hausse de 9,7%
- Nouveaux contrats en TV numérique et déploiement de technologies de nouvelle génération
- Succès grandissant des offres combinant la sécurité intégrée, le connectware et le multi-écrans
- Nouvelle collaboration avec EchoStar dans le domaine des décodeurs
- Dynamique positive en propriété intellectuelle avec de nouveaux accords de licence
- Kudelski Security étend sa base de clients
- Montée en puissance des affaires de SKIDATA en-dehors d'Europe
- Revue à la hausse des objectifs de revenus et de profitabilité du Groupe pour l'exercice 2015

CHIFFRES CLES DU PREMIER SEMESTRE 2015

(en millions de CHF)	1H 2015	1H 2014	Variation %
Chiffre d'Affaires et Autres Produits d'Exploitation	425.0	400.1	+6.2 %
Résultat Opérationnel	30.4	27.7	+9.7 %
Résultat Net	9.8	0.6	

Cheseaux, Suisse – Le 20 août 2015 – Le Groupe Kudelski (SIX:KUD.S), le leader mondial dans les solutions de protection de contenus médias et de technologies permettant la mise en œuvre de services à valeur ajoutée, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier semestre 2015.

Au cours du premier semestre 2015, Kudelski a connu une croissance de ses revenus et de son résultat opérationnel, malgré les effets négatifs de l'évolution des taux de change. Le Groupe a étendu sa capacité de distribution dans le secteur de l'Accès Public et a continué d'optimiser son portefeuille d'activités dans le segment de la Télévision Numérique Intégrée.

CROISSANCE DES REVENUS DE 10,4% A TAUX DE CHANGE CONSTANT ET RESULTAT OPERATIONNEL EN HAUSSE DE 9,7%

Le chiffre d'affaires et les autres produits d'exploitation du Groupe ont progressé de CHF 24.9 millions à CHF 425,0 millions au premier semestre 2015. Le chiffre d'affaires du premier semestre à taux de change constants a progressé de 10,4% par rapport à la même période en 2014, induit notamment par l'augmentation de 24,2%, à taux de change constants, du segment Accès Public. Le Groupe a généré un résultat opérationnel de CHF 30,4 millions, en hausse de 9,7% par rapport au premier semestre 2014, malgré l'effet négatif de l'évolution des taux de change. Le bénéfice net s'améliore quant à lui de CHF 0,6 million à CHF 9,8 millions.

En comparaison avec un bon premier semestre 2014, qui incluait la contribution unique de l'accord de licence conclu avec Cisco, le chiffre d'affaires du segment « Télévision Numérique Intégrée » (iDTV) à taux de change constants a progressé de 6,8% à CHF 324.4 millions, bénéficiant en particulier de la croissance du marché de la télévision numérique. Le résultat opérationnel de ce segment s'est amélioré de 17,9%, atteignant CHF 52,6 millions.

Le chiffre d'affaires du segment Accès Public a augmenté de 24,2% à taux de change constants, atteignant CHF 91,7 millions au premier semestre 2015. Le résultat opérationnel est en diminution de CHF 6,1 millions par rapport à la même période de l'année précédente, SKIDATA ayant élargi ses opérations afin de soutenir l'accélération de sa croissance attendue. SKIDATA a commencé le deuxième semestre avec un carnet de commandes supérieur de 36 millions d'Euros par rapport à fin juin 2014. Cela permettra de soutenir la dynamique de croissance sur la seconde partie de l'année et de rétablir la rentabilité pour l'ensemble de l'exercice.

NOUVEAUX CONTRATS EN TV NUMERIQUE ET DEPLOIEMENT DE TECHNOLOGIES DE PROCHAINE GENERATION

Le Groupe a conclu plusieurs nouveaux contrats et réalisé de nouveaux déploiements dans le segment de la télévision numérique en Europe. La tendance du marché à la consolidation des fournisseurs de services renforce la position de NAGRA en tant que plateforme de prédilection pour ces entités.

Le Groupe Altice a conclu avec NAGRA un accord de collaboration grâce auquel Altice bénéficie de solutions de sécurité NAGRA de dernière génération pour tous les types de devices et tous les types de réseaux à large bande. Cet accord renforce le rôle de NAGRA en tant que fournisseur stratégique du Groupe Altice. Le Groupe NUMERICABLE-SFR a choisi MediaLive Secure Player comme solution multi-écrans pour la diffusion de ses services TV sur tous les devices (et notamment les téléphones mobiles et les tablettes).

Basée sur la solution MediaLive, la plateforme "Yomvi by Movistar+" est actuellement déployée auprès des abonnés de Telefonica. Le service Yomvi a largement démontré la flexibilité de la solution MediaLive lors des grands événements sportifs diffusés en direct, notamment avec un demi-million d'appareils connectés lors d'un match de football entre les équipes du Real Madrid et de Barcelone.

Les points forts sur les marchés émergents sont les suivants:

- DishTV, l'un des principaux opérateurs satellite en Inde avec 26% de part de marché et un client OpenTV de longue date, lance des services de push VOD en août avec une solution globale du Groupe Kudelski.
- GTPL Hathway Private Limited, un MSO câble majeur en Inde équipé d'une solution NAGRA anyCAST, a franchi le nombre d'un million d'abonnés numériques. Il a également choisi une solution OpenTV qui sera déployée d'ici la fin de l'année. En Inde également, la plateforme numérique HITS NXT, qui sera lancée en août, comprend la solution pré-intégrée de protection de contenu anyCAST ainsi que le middleware OpenTV.
- NAGRA anyCAST a été choisie par Canal+ Afrique pour sécuriser sa nouvelle plateforme de télévision numérique terrestre.
- Au Nigéria, le succès des services de Continental Satellite Limited (CONSTAT), lancés en 2014 avec la solution de protection de contenu anyCAST, a conduit COMSAT à enrichir son service satellite CONSTAT TV avec les modules d'accès conditionnel de SmarDTV.
- Sécurisant plus de 10 millions de modules actifs et 40 opérateurs de réseaux DTH, câble, terrestres et IPTV en Amérique Latine, Conax a continué à croître dans la région Latam avec deux nouveaux contrats. De plus, la nouvelle solution Conax multi-DRM a été déployée dans les Caraïbes. D'autres solutions sont en cours de déploiement dans les Amériques. Le partenariat entre Conax et l'opérateur chinois StarTimes a continué à se renforcer avec le déploiement de nouveaux services de télévision numérique terrestre et de nouvelles offres pour les consommateurs en Chine et en Afrique.

DEPLOIEMENTS DE TECHNOLOGIES DE PROCHAINE GENERATION

Au cours du premier semestre, les entités iDTV du Groupe ont effectué les premiers déploiements de technologies de prochaine génération telles que les transmissions vidéo en 4K (ultra-haute définition), les réseaux à fibre optique « tout IP », le Dynamic Ad Insertion (DAI – insertion dynamique de publicités) et les modules d'accès conditionnel (CAM) Wi-Fi.

Chez Skylife, en Corée du Sud, la solution de protection de contenu anyCAST, approuvée par les studios et « 4K-ready », sécurise l'offre satellite la plus complète au monde avec notamment des chaînes « live ».

Starhub a lancé un service IPTV sur son réseau IP à fibre optique basé sur la solution NAGRA MediaLive, le connectware OpenTV 5 et la protection de contenu anyCAST. Ces technologies permettent à Starhub de déployer sa nouvelle offre de services de TV numérique sur différents types de réseaux.

Le service multi-écrans DISH Anywhere utilise le MediaLive Secure Player pour la mise en oeuvre du DAI (Dynamic Ad Insertion) et d'outils de mesure d'audience pour les services à la demande – des fonctionnalités qui deviennent de plus en plus importantes pour les studios dans le cadre de la vente sous licence de contenus.

Mediaset a lancé sur le marché le premier CAM (module d'accès conditionnel) CI Plus Wi-Fi offrant en un seul module les services broadcast Mediaset Premium et Mediaset Premium Play. Les CAMs Wi-Fi innovants de SmarDTV transforment un téléviseur numérique en une véritable « Smart TV » contrôlée par des devices Android ou iOS.

SUCCESSION GRANDISSANT DES OFFRES COMBINANT LA SECURITE INTEGREE, LE CONNECTWARE ET LE MULTE-ECRANS

Les solutions globales clé-en-main intégrant la sécurité anyCAST, le connectware OpenTV5 et le multi-écrans MediaLive connaissent un succès grandissant sur les marchés en Asie et en Amérique Latine :

- Au Vietnam, VTV Cab lance une palette de services basiques et avancés par câble sécurisés par NAGRA anyCAST et Conax Contego, comprenant le connectware OpenTV5 pour les services avancés et MediaLive pour les services OTT. Les CAMs CI Plus de SmarDTV permettent la diffusion directe sur les téléviseurs Samsung Electronics, sans nécessiter de décodeur.
- America Movil Columbia lance une plateforme câble basée sur la protection de contenu anyCAST, le connectware OpenTV5 et MediaLive pour les services OTT.
- Au Panama, les nouveaux services pay-TV et multi-écrans de nouvelle génération de C&W Panama offrent une expérience utilisateur riche et cohérente sur différents devices grâce à une solution clé-en-main permettant le déploiement rapide de services avancés.

COLLABORATION AVEC ECHOSTAR DANS LE DOMAINE DES DECODEURS

En mai, SmarDTV a finalisé l'acquisition des activités décodeurs européennes d'EchoStar, permettant l'extension de ce domaine pour le Groupe avec un ensemble de gateways et de décodeurs riches en fonctionnalités. Parallèlement à l'acquisition de ces entités, EchoStar est entré à hauteur de 22,5% au capital de SmarDTV.

DYNAMIQUE CONTINUE EN PROPRIETE INTELLECTUELLE AVEC DE NOUVEAUX ACCORDS DE LICENCE CROISES

Au cours du premier semestre 2015, le Groupe a continué d'étendre ses activités de licence dans le domaine de la propriété intellectuelle, en finalisant plusieurs accords avec Netflix, Google, Disney et Bloomberg. Ces accords contribuent de manière significative au chiffre d'affaires du Groupe, ainsi qu'à son résultat opérationnel durant cette période.

KUDELSKI SECURITY ETEND SA BASE DE CLIENTS

En août, Kudelski Security a conclu un partenariat avec Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS). AGCS a choisi Kudelski Security comme expert fournisseur de services de cyber sécurité auprès de ses clients en cas de cyber attaques. Kudelski Security a continué à gagner de nouveaux clients, notamment une banque globale de premier plan, tirant parti de l'expertise et des technologies de pointe du Kudelski Security Cyber Fusion Center. Dans le domaine de la Défense et du Secteur Public, Kudelski Security a renforcé sa présence en Amérique Latine. L'entité a également conclu un partenariat stratégique avec Athonet, fournisseur d'une solution innovante pour les communications mobiles, pour le développement d'une solution de sécurisation pour la 4G-LTE.

CROISSANCE DE SKIDATA EN-DEHORS DE L'EUROPE

Dans le segment Accès Public, le Groupe a acquis 60% de Sentry Control Systems, le principal distributeur de SKIDATA aux Etats-Unis, et obtenu des options pour l'acquisition du solde des actions, soit 40%. SKIDATA a aussi acheté un distributeur de plus petite taille couvrant la partie nord du Midwest des Etats-Unis, Don Harstad. Finalement, SKIDATA a acquis le portefeuille de propriété intellectuelle des activités de parking de 3M, ayant ainsi un accès privilégié à la base de clients comprenant près de 10'000 des anciens clients nord-américains de 3M dans ce domaine. SKIDATA a obtenu le contrôle de son distributeur australien, renommé SKIDATA Australasia Pty Ltd, avec une option pour l'acquisition des actions restantes. Avec ces acquisitions, SKIDATA a significativement renforcé sa présence en dehors de son principal marché historique (Europe), en doublant sa base de revenus extra-européens durant le premier semestre 2015 par rapport à la même période 2014.

REVUE A LA HAUSSE DES OBJECTIFS DE REVENUS ET DE PROFITABILITE DU GROUPE POUR L'EXERCICE 2015

Pour l'ensemble de l'exercice 2015, le Groupe s'attend à un effet de saisonnalité du segment iTV semblable celui à l'année passée au niveau du résultat opérationnel, avec un premier semestre supérieur au second. En effet, le Groupe bénéficie de l'importante contribution des accords de licences signés durant le premier semestre. Aux conditions de taux de change actuelles, les revenus du segment iTV devraient être supérieurs durant la deuxième partie de l'année par rapport au premier semestre. Dans le segment Accès Public, le Groupe prévoit une croissance soutenue du chiffre d'affaires au cours du deuxième semestre. Le résultat opérationnel de ce segment devrait se redresser, pour être comparable aux années précédentes sur l'ensemble de l'exercice.

Sur cette base, le Groupe revoit ses perspectives de revenus à la hausse. Initialement prévus entre CHF 845 et 875 millions, les objectifs de revenus se situent désormais dans une nouvelle fourchette de CHF 920 à 940 millions. De même, le Groupe augmente son objectif de résultat opérationnel initialement compris entre CHF 50 et 65 millions à une nouvelle fourchette de CHF 60 à 80 millions.

Les états financiers du premier semestre 2015 et le MD&A sont disponibles en format PDF sur: www.nagra.com >> Investors >> Publications.

Note à la rédaction

A propos du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski est coté à la SIX Swiss Exchange (SIX:KUD:S). Il 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:

Phil Mundwiller

(contact pour les medias d'intérêt général)

Kudelski Group

Head of Corporate Communications

+41 21 732 01 81

phil.mundwiller@nagra.com

Santino Rumasuglia

(contact pour les investisseurs et les analystes financiers)

Kudelski Group

Head of Investor Relations

+41 21 732 01 24

santino.rumasuglia@nagra.com