

Communiqué de presse

Résultats 2006 du Groupe Kudelski

Le Groupe Kudelski annonce des résultats record en 2006 et prévoit une forte croissance en 2007

- Forte croissance sous-jacente en TV Numérique (+23%) et Accès Public (+14,7%)
- Le Groupe Kudelski devient le leader mondial du middleware et de la TV interactive avec l'acquisition du contrôle d'OpenTV
- Investissements stratégiques dans le domaine de la télévision numérique du futur avec le développement de solutions pour l'IPTV, la TV mobile, la Push VOD, les CAMs modules et des nouvelles générations de systèmes de contrôle d'accès
- Signature de nombreux contrats aussi bien dans les activités traditionnelles que pour de nouvelles solutions
- Forte amélioration de la rentabilité de Nagra Public Access avec l'introduction de solutions novatrices et une amélioration de la structure des coûts
- Forte croissance attendue pour 2007 avec des revenus compris entre CHF 930 et 950 millions et un EBIT compris entre CHF 110 et 125 millions de Francs Suisses.

(en milliers de CHF)	2006	2005	Variation %
Chiffre d'affaires net	694'340	687'102	+1,1%
Produit résultant de la vente de filiale et autres produits d'exploitation	61'842	10'071	
Total	756'182	697'173	+8,5%
OIBDA	188'162	160'833	+17,0%
EBIT	150'207	121'142	+24,0%
Bénéfice net	138'530	86'772	+59,6%

Cheseaux, le 16 février 2007 – Avec la publication de ses résultats 2006, le Groupe Kudelski annonce les meilleurs chiffres de son histoire. Le total du chiffre d'affaires, des autres produits d'exploitation ainsi que la plus value de la vente de TicketCorner se monte CHF 756,2 millions CHF, en hausse de 8.5% par rapport à l'année précédente. La croissance sous-jacente du chiffre d'affaires du Groupe en 2006, calculé en pro forma, a atteint 21,1%. Le Groupe Kudelski a annoncé un EBIT record de CHF 150,2 millions et un bénéfice net de CHF 138,5 millions, en progression de 59,6%. Le Groupe s'attend également à une croissance continue de ses revenus en 2007 et à une solide rentabilité.

André Kudelski, Administrateur Délégué du Groupe Kudelski, a déclaré : « Nous sommes satisfaits de l'exercice 2006. Pour la division Télévision Numérique, nous sommes parvenus, comme escompté, à compenser les revenus provenant des « swaps » de carte en 2005, par une forte croissance organique en 2006. Pour la division Accès Public, la croissance des revenus de SKIDATA a également compensé l'effet consécutif à la cession du contrôle de TicketCorner. Ainsi, nous avons pu atteindre 21% de croissance sous-jacente au niveau du Groupe. A la fin 2005, nous avons décidé d'accroître considérablement nos efforts en matière de recherche et développement. Aujourd'hui, nous sommes heureux de constater que nos équipes de recherche et développement ont livré les solutions attendues et que le marché a adopté ces nouveautés plus rapidement que prévu. Ainsi, nous avons déjà réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de l'ordre de plusieurs dizaines de millions avec ces nouvelles lignes de produits. »

Pour la première fois, la division Télévision Numérique a réalisé un chiffre d'affaires dépassant CHF 500 millions, avec notamment une croissance particulièrement forte en Europe de 17%. En trois ans, le Groupe Kudelski a multiplié par cinq son chiffre d'affaires en Europe en établissant le standard de qualité et de performance des solutions d'accès conditionnel pour les opérateurs câble et satellite. Au-delà de la croissance provenant de ses lignes de produits traditionnelles, une part de plus en plus importante du chiffre d'affaires du Groupe provient de nouveaux segments tels que la télévision numérique terrestre, la télévision sur IP et le marché de la télévision sur mobile ainsi que de nouvelles lignes de produits comme les EPG (Electronic Program Guides – guides des programmes électroniques), les DVR (digital video recorders – enregistreurs numériques personnels) et les solutions pour services de vidéo-à-la-demande, les cartes à puce aux fonctionnalités avancées et les CAM (Conditional Access Modules – modules d'accès conditionnel). Le chiffre d'affaires provenant de ces nouvelles lignes de produits a doublé en 2006 et devrait encore doubler à nouveau en 2007 pour dépasser alors les CHF 100 millions.

La croissance très forte au deuxième semestre 2006 a permis à la division Accès Public d'atteindre des résultats historiques, à la fois en terme de croissance et de rentabilité. Les mesures de restructuration de la palette de produits et le programme d'optimisation opérationnelle mis en place ces deux dernières années ont permis à la division d'accélérer sa croissance, passant d'un seul chiffre à 14,7%, et à son EBIT de passer d'un chiffre négatif à 9% en 2006. De plus, la cession du contrôle de TicketCorner a permis au Groupe Kudelski de générer une plus value de CHF 59 millions.

Croissance soutenue dans la télévision numérique

La stratégie du Groupe Kudelski Group d'offrir des solutions pré-intégrées aux opérateurs leaders du marché de la télévision à péage continue de connaître un succès important partout dans le monde. Parmi les nouveaux contrats :

- **YPSO/Numéricâble**, le numéro 1 du câble à large bande en France, en Belgique et au Luxembourg, a choisi le Groupe Kudelski pour le lancement de son service de Vidéo-à-la-demande (VOD) et de télévision interactive. Le Groupe Kudelski va apporter la globalité de son offre produits et introduire la VOD d'un seul bloc dans l'infrastructure existante d'YPSO/Numéricâble. S'appuyant sur le système de protection de contenu Nagravision qui équipe déjà YPSO/Numéricâble, le Groupe Kudelski déploiera non seulement la dernière génération de son système d'accès conditionnel, mais aussi un ensemble de nouveaux outils de pointe: le middleware client OpenTV Core 2.0 et HTML, qui permet de proposer la même expérience interactive sur les différents modèles de décodeurs; la plateforme de nouvelle génération SDP (Service Delivery Platform) de Quative qui s'impose comme la plate-forme idéale pour tous les logiciels interactifs; le système de gestion de contenu Lysis CMS (Content Management System) qui se charge de piloter toute la chaîne de préparation et de distribution du contenu pour permettre la diffusion de vidéo-à-la-demande. Le Groupe Kudelski sera en outre chargé d'intégrer ces nouveaux composants dans l'infrastructure existante d'YPSO/Numéricâble.
- **INDI**, la plateforme de télévision numérique des quatre cablo-opérateurs flamands (Interlectra, Integan, PBE and WVEM) a choisi Nagravision pour contrôler l'accès à ses services et lancer des chaînes interactives en haute définition et des services PVR. INDI dessert un tiers du marché flamand, soit 800 000 foyers en Belgique.

Le Groupe Kudelski a continué sa percée dans les marchés prometteurs de la télévision sur mobile et de l'IPTV:

- **Vodafone Italy** a choisi Nagravision pour protéger les droits du contenu proposé sur son service DVB-H (Digital Video Broadcasting Handheld) Vodafone SKY TV. Aujourd'hui, les trois premiers opérateurs de télévision sur mobile en Italie ont choisi la solution Nagra Mobile pour protéger l'accès à leurs services en DVB-H.
- En Espagne, Nagravision collabore avec l'opérateur **abertis telecom** pour intégrer sa technologie d'accès conditionnel dans la plateforme DVB-H et tester ainsi techniquement son offre de télévision sur mobile.

- En Asie, **Maxis Communications Bhd**, le premier opérateur cellulaire de Malaisie, a choisi la solution Nagra Mobile TV pour son projet pilote de télévision sur mobile en DVB-H pendant trois mois. Le lancement commercial est prévu pour la fin de l'année.
- Aux Etats-Unis, Nagravision a été sélectionné par **Hiwire LLC**, une division de Aloha Partners, (le premier propriétaire de spectre hertzien de 700 MHz aux Etats-Unis) pour lancer sa plateforme DVB-H.
- **CNN/Turner/Time Warner**, l'un des premiers fournisseurs de contenus au monde, a acquis une solution Nagra Mobile complète pour développer son offre de télévision sur téléphone mobile en norme DVB-H.
- **Abilis Systems**, la société genevoise de semi-conducteurs du Groupe Kudelski qui fournit la première puce pour la télévision sur mobile à basse puissance Software-Defined-Radio (LP-SDR™), et CyberLink Corp. (5203.TW), un leader mondial de solutions numériques, ont annoncé le développement conjoint d'une solution complète et sécurisée de télévision sur mobile qui intègre le système d'accès conditionnel Nagra Mobile.
- **Club Internet**, leader du marché IPTV en France a choisi le système de gestion du contenu de Lysis pour son nouveau service de vidéo-à-la-demande.

Le Groupe Kudelski a poursuivi son rythme de croissance soutenu sur l'ensemble de ses marchés :

- En Europe de l'est, le client de Nagravision **RCS&RDS**, premier opérateur satellite dans la région, a atteint en moins de deux ans les 1,2 million d'abonnés à la fin de l'année 2006. Les services de télévision numérique de RCS&RDS sont diffusés en Roumanie, Hongrie, Slovaquie et, depuis peu, en République Tchèque.
- En Pologne, **Cyfrowy Polsat**, a également dépassé le million d'abonnés en 2006. L'opérateur devrait prochainement enrichir son offre avec de la télévision en haute définition.
- Aux Etats-Unis, **DISH Network**, l'opérateur satellite d'Echostar Corporation a poursuivi sa croissance, atteignant 13 millions d'abonnés fin 2006. La croissance de DISH Network a été stimulée par le succès de son DVR (4,6 millions d'unités vendues en 2006) ainsi que par le lancement de deux nouveaux DVR aux fonctionnalités encore plus avancées, une plateforme de vidéo-à-la-demande élargie et une offre de 30 chaînes en haute définition.
- **Telefonica** a choisi Nagravision pour sa plateforme de diffusion par satellite en Amérique latine. La solution de Nagravision va permettre à l'opérateur de déployer ses services dans de nombreux pays d'Amérique latine.

En outre, Nagravisio, s'appuyant sur sa force d'innovation dans le domaine de l'accès conditionnel, propose une solution qui permettra aux opérateurs de protéger l'accès aux chaînes payantes sur ordinateur – un mode de diffusion en forte croissance.

NagraID a obtenu la certification EMV EuroPay MasterCard-VisaCard qui autorise la production et la personnalisation des cartes de débit et de crédit. A la fin de 2006, le **Crédit Suisse** a signé un contrat de trois ans avec NagraID pour la personnalisation de ses cartes Maestro en Suisse.

NagraID a également annoncé un contrat exclusif avec la société américaine **Innovative Card Technologies Inc.**, qui a créé la carte révolutionnaire ICT DisplayCard pour le e-banking, l'e-commerce et la sécurité d'accès aux données, pour fabriquer toutes les cartes InCard. Ce partenariat stratégique vise à développer des produits utilisant la technologie InCard et les processus de fabrication de NagraID et permet à InCard Innovative Card Technologies de devenir la seule société à fabriquer en volumes une carte certifiée ISO avec un display à cristaux liquides intégré.

SKIDATA en 2006 a dépassé les objectifs à la fois en terme de croissance et de marge EBIT grâce à une expansion sur de nouveaux marchés, des contrôles de coûts très stricts et le lancement de gammes de produits attractives. L'expansion de SKIDATA a été particulièrement forte sur de nouveaux marchés comme la Corée du Sud, les Etats-Unis (+41%), et le Moyen-Orient ainsi que la région Asie-Pacifique (+66%).

La structure des coûts de SKIDATA a baissé en 2006 grâce à l'optimisation de sa gamme de produits et au lancement d'innovations techniques majeures. De nouveaux processus logistiques ont raccourci les temps de livraison, ce qui a contribué à réduire les inventaires dans ses filiales.

S'appuyant sur une nouvelle stratégie d'évolution baptisée « access to the future », SKIDATA a lancé une nouvelle architecture de produits « horizontale », répondant au mieux à la tendance du marché et offrant notamment un meilleur niveau de qualité et une plus grande réactivité.

Monseur Rodolfo Ciucci est nommé chef de la communication du Groupe Kudelski

Le Group Kudelski annonce la nomination au 1er mars 2007 de M. Rodolfo Ciucci (48 ans) en qualité de Head of Corporate Communications (Chef de la Communication Groupe) sous la responsabilité directe de M. André Kudelski. M. Ciucci sera chargé de renforcer et de promouvoir l'image du Groupe à l'échelle mondiale, une mission qui intervient à un moment clef dans le développement du Groupe.

De nationalité italienne et licencié en lettres de l'Université de Bâle, M. Ciucci possède plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la communication, ayant été en charge de la communication institutionnelle dans des sociétés internationales réputées telles que Hilti, Swiss Re et Ciba Specialty Chemicals. Son parcours professionnel lui a apporté une excellente expérience dans les environnements aussi bien suisses qu'internationaux.

Perspectives pour 2007

Le Groupe Kudelski s'attend à ce que la croissance de ses divisions Télévision Numérique et Accès Public continue en 2007. De plus le Groupe Kudelski consolidera intégralement l'activité d'OpenTV dans ses comptes 2007.

Au cours des premiers mois de l'année 2007, la division Télévision Numérique a poursuivi le même rythme de croissance soutenu qu'au cours du deuxième semestre 2006. Outre les lignes de produits établies, de nouveaux segments comme la télévision numérique terrestre, la télévision sur IP et en particulier la télévision sur mobile ainsi que le déploiement de nouvelles solutions soutiennent la croissance de façon significative. La division Accès Public devrait poursuivre son expansion en dehors de l'Europe tout en continuant à améliorer sa rentabilité.

Enfin, le Groupe Kudelski prévoit des revenus compris entre CHF 930 et 950 millions, ce qui devrait correspondre à un rythme de croissance à périmètre constant, de deux chiffres. Le Groupe Kudelski prévoit un EBIT 2007 compris entre CHF 110 et 125 millions.

Dividende

Le conseil d'administration de Kudelski SA va proposer à l'assemblée générale ordinaire du 24 mai 2007 le versement d'un dividende de 60 centimes (CHF) par action au porteur et de 6 centimes par action nominative composé de 30 centimes (CHF) par action au porteur et 3 centimes par action nominative à titre de dividende ordinaire et de 30 centimes (CHF) par action au porteur et 3 centimes par action nominative à titre de dividende extraordinaire. La date-ex a été fixée au 30 mai 2007.

Contact:
Relations investisseurs
Santino Rumasuglia
+41 21 732 01 24
santino.rumasuglia@nagra.com