

1 2. Canal+ Technologies a commencé à travailler à Milpitas, en Californie, en
2 Septembre 1998 après avoir reçu un appel d'offre de MediaOne pour un système de télévision
3 numérique clé en main, incluant la technologie pour le contrôle d'accès, l'interactivité et le
4 décodeur. Une entreprise fournisseur de contrôle d'accès ne peut répondre à un tel appel d'offre
5 ou bâtir un tel système clé en main sans faire appel à des partenaires fournissant les autres
6 composants clés. Deux des importants partenaires technologiques du projet MediaOne étaient
7 basés à Milpitas : DiviCom (pour la « tête de réseau » ou l'équipement de compression video
8 numérique) et C-Cube (pour les composants du décodeur). Etant donné l'énorme travail que
9 Canal+ devait faire avec ses partenaires pour répondre à l'appel d'offre de MediaOne, Canal+ a
10 passé beaucoup de temps à travailler sur la proposition en Californie du Nord de Septembre 1998
11 à Décembre 1998.

12 3. En Décembre 1998, MediaOne a accordé le contrat lié à cet appel d'offre à
13 Canal+. Au début de l'année 1999, MediaOne a annoncé que le contrat était remporté par
14 Canal+, et je pense que les acteurs de cette industrie, y compris NDS, étaient au courant de notre
15 installation en Californie du Nord à partir de ce moment là. Canal+ a commencé à installer un
16 bureau à Milpitas dans les locaux de C-Cube à la mi-janvier 1999. Nous avons signé un bail pour
17 ces locaux, daté du 13 avril 1999 (voir en pièce jointe 'exhibit A') mais moi et d'autres employés
18 de Canal+ avons passé beaucoup de temps au bureau de Milpitas pour Canal+ avant la signature
19 du bail. Nous avons d'abord créé la société comme une division de CANAL+ (US) une société de
20 production de films situé à Berverly Hills. La division CANAL+ (US) TECHNOLOGIES a
21 toujours été localisée en Californie du Nord. J'ai recruté pour Canal+ en Californie du Nord, et
22 en Décembre, nous avons créé la filiale américaine, d'abord appelée Canal+US Technologies,
23 Inc rebaptisée ensuite Canal+Technologies, Inc. Ainsi les multiples sociétés qui sont devenus ce
24 que Canal+ Technologies Inc est aujourd'hui, avaient des activités dans la Silicon Valley (que je
25 comprends être dans la région de Californie du Nord) depuis Septembre 1998.

26 4. En plus du fait que nos partenaires pour MediaOne étaient basés à Milpitas, le but
27 de nous installer dans la Silicon Valley était d'avoir la base de nos activités américaines près du
28 centre de l'industrie haute technologie. Le centre de gravité pour les companies de software

1 ciblant le marché de la télévision numérique aux US était et est toujours dans la Silicon Valley.
2 L'accès conditionnel (sécurité de la carte à puce) est un élément essentiel d'un système de
3 télévision numérique complet mais la clé du succès dans ce marché est l' intégration globale
4 entre (i) les composants du décodeur, (ii) le software et le hardware du décodeur, (iii) le système
5 d'accès conditionnel et (iv) les équipements de tête de réseau. Le travail d'intégration pour le
6 programme de MediaOne devait être fait en Californie du Nord car les autres partenaires du
7 programme MediaOne(Philips à Sunnyvale, DiviCom et C-Cube à Milpitas) avaient leur base en
8 Californie du Nord. C'était une des raisons pour lesquelles nous devions localiser notre équipe
9 d'intégration en Californie du Nord. Le choix de ce lieu était en phase avec notre objectif de (i)
10 envoyer un message fort aux opérateurs de réseaux de télévision payante américains comme quoi
11 nous avions l'intention de devenir un acteur clé de ce marché et (ii) trouver les ressources
12 techniques et humaines suffisantes pour remplir l' accord MediaOne et les futurs accords que
13 nous avions l'intention d'obtenir.

14 5. Canal+ a en particulier ciblé les US pour accroître ses ventes de produits de
15 télévision numérique, incluant le système d'accès conditionnel. L'objectif de s'installer aux US
16 était de gagner des parts de marchés pour MediaGuard et MediaHighway. Nous avons ciblé le
17 réseau d'opérateurs et d'overbuilders cable à travers tout le pays, y compris ceux de Californie
18 du Nord. Le marché américain offrait un large potentiel de clients et notre but était de gagner
19 ces sociétés en tant que clients de Canal+.

20 6. Il est important de souligner que MediaOne a signé un accord avec Canal+ pour
21 construire et déployer un système ouvert adapté aux besoins des cablo opérateurs américains. Par
22 système « ouvert » j'entends un système de télévision numérique construit par plusieurs
23 vendeurs différents fournissant des solutions interopérables. Le système ouvert permet la
24 compétition pour l'approvisionnement de composants clés—plus spécifiquement le décodeur—
25 induisant une réduction de coût pour les opérateurs et au final pour les consommateurs de
26 télévision à péage. Lorsque nous avons gagné l'affaire MediaOne, Canal+ était considéré par
27 l'industrie du cable Américain comme le champion des systèmes ouverts. Cependant, au moment
28 où Canal+était en train de prendre ses marques aux US, le piratage de notre système d'accès

1 conditionnel a commencé à être connu et l'impact sur les efforts de Canal+ pour gagner des parts
2 de marchés aux US, à partir de Milpitas et par la suite à Cupertino, a été négatif. La réputation
3 d'une société, tout comme la perception du marché sur la qualité de ses produits, est importante
4 pour gagner de nouvelles affaires, et le piratage de MediaGuard a eu un effet négatif sur Canal+.

5 7. J'ai vécu plusieurs expériences avec les clients de Canal+ qui ont mis en évidence
6 pour moi l'impact du piratage de MediaGuard sur le travail de Canal+ en Californie du Nord Par
7 exemple, Canal+Technologies, Inc. a dépensé beaucoup de ressources pour gagner un contrat
8 avec Cablevision à New York. Nous avons perdu ce contrat au profit de NDS et Cablevision
9 nous a dit qu'il choisissait NDS parce qu'il savait mieux combattre le piratage que Canal+. A
10 une autre occasion, je crois que NDS a fait étalage du piratage du système d'accès conditionnel
11 de Canal+ dans la compétition avec Canal+ pour gagner un contrat d'un système clé en main
12 pour RCN, un overbuilder basé à Princeton dans le New Jersey et ayant des opérations
13 importantes dans les grandes villes américaines, incluant San Francisco. Le seul compétiteur réel
14 de Canal+Technologies, Inc. pour l'affaire RCN était NDS. A plusieurs reprises, RCN, qui était
15 en contact avec NDS à ce moment là, a fait part du piratage de MediaGuard qui s'est produit
16 après la publication de nos codes sur DR7. Le 29 mai 2001, RCN nous a demandé de commenter
17 plusieurs articles et autres informations contenus sur des sites web concernant le piratage et la
18 contre-façon de cartes à puce Canal+.(A copy of this email is attached here as Exhibit B.)(Ci-
19 joint une copie de cet email 'exhibit B'). Cette compilation d'articles est considérable et a dû
20 prendre plus que quelques heures à préparer. Elle a été envoyée par un ingénieur de RCN qui je
21 pense s'entretenait également avec NDS dans cette compétition avec Canal+. RCN nous a
22 demandé de justifier pourquoi il y avait un problème de piratage avec nos cartes à puce et nous a
23 dit que NDS avait une bien meilleure solution et aucun problème de piratage en Europe. RCN a
24 reporté sa décision de choisir un fournisseur pour un nouveau système clé en main mais je pense
25 que le problème du piratage a causé la confusion et semé le doute chez RCN concernant la
26 performance et la qualité des produits de Canal+.

27 8. Depuis, Canal+Technologies, Inc a remporté avec succès un seul contrat aux
28 Etats-Unis, Winfirst à Sacramento. Comme le piratage de MediaGuard était connu, nous avons

1 dépensé du temps et des efforts pour rassurer le client. Nous avons dû mettre en place un Comité
2 de Sécurité et expliquer au client comment combattre le piratage, les actions en justice menées en
3 Europe, et les moyens techniques utilisés pour continuer à combattre le piratage. Nous n'aurions
4 pas eu à fournir ces efforts si MediaGuard était resté sécurisé. Les problèmes de sécurité associés
5 avec notre système d'accès conditionnel ont eu des impacts négatifs sur les efforts de ventes de
6 Canal+ Technologies, Inc aux Etats-Unis, basé à Cupertino.

7
8
9
10
11 Je déclare sous peine de poursuites et selon les lois des Etats-Unis que ce que je viens de
12 déclarer est vrai. Fait à Paris, France le 13 Mai, 2002.

13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28

Jean-Marc Racine