



# Chiffre d'affaires T3 07

Olivier Piou, Directeur Général  
Jacques Tierny, CFO

8 novembre 2007

[www.gemalto.com](http://www.gemalto.com)



# Avertissement

✦ Le présent document ne constitue ni une offre d'achat ou d'échange, ni une sollicitation à acheter ou à échanger des actions de Gemalto. Le présent document contient des informations qui ne sont ni la publication de résultats financiers audités, ni d'autres données historiques ou autres indications concernant Gemalto. Ces déclarations comprennent des estimations et objectifs financiers ainsi que les hypothèses sous-jacentes, et des déclarations concernant les projets, les objectifs et les prévisions relatifs à de futures opérations, événements et produits et services, et les performances futures. Les déclarations prospectives sont généralement identifiées par les termes « s'attendre à », « anticiper », « croire », « envisager », « estimer », et tout autre expression similaire. Ces informations et ainsi que d'autres déclarations contenues dans ce document constituent des déclarations prospectives au regard des obligations législatives et réglementaires. Bien que les dirigeants de la Société estiment que les objectifs contenus dans ces déclarations prospectives soient raisonnables, il est rappelé aux investisseurs et aux actionnaires que les informations et déclarations prospectives sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison de risques et d'incertitudes. La plupart de ces risques et incertitudes sont difficiles à prévoir et ne peuvent parfois pas être maîtrisés par les sociétés ; leur survenance pourrait avoir pour conséquence que les développements futurs ou avérés soient significativement différents de ceux exprimés, suggérés ou estimés dans les informations et déclarations prospectives, et les sociétés ne peuvent garantir les résultats futurs, les niveaux d'activité, les performances de la société ou la réussite des projets. Les facteurs qui peuvent entraîner un changement significatif des informations ou des résultats avérés par rapport aux informations et déclarations prospectives contenues dans ce document incluent notamment : la capacité des sociétés à s'intégrer ; la capacité de la société à développer les synergies attendues du rapprochement ; les tendances sur le marché de la téléphonie mobile et des communications sans fil ; la capacité de la société à développer de nouvelles technologies, le développement de technologies concurrentes et la concurrence intense généralement constatée sur les principaux marchés de la société ; la rentabilité des stratégies de croissance ; les contestations ou pertes de droits de propriété intellectuelle ; la capacité d'établir ou de maintenir des relations stratégiques dans ses principales activités ; la capacité de développer et de tirer profit de l'utilisation de nouveaux logiciels et services ; les conséquences du rapprochement et de toute autre acquisition future sur le cours des actions de la société ; les changements dans le contexte mondial, politique, industriel, économique, concurrentiel, réglementaire ou du secteurs d'activité ; et les facteurs évoqués par les sociétés dans les formulaires et autres documents remis à la SEC, incluant notamment les développements dans les parties intitulées « Avertissement concernant les déclarations prospectives » et « Facteurs de risque ». En outre, la société ni aucune autre personne n'assume la responsabilité de l'exactitude ou de l'exhaustivité de ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives contenues dans ce document n'ont de valeur qu'à la date de publication de ce document et les sociétés n'ont pas l'obligation, ni ne prennent l'engagement, de publier des mises à jour de ces déclarations prospectives après cette date afin de rendre ces déclarations conformes aux résultats de la société ou de rendre compte de la survenance de résultats attendus ou d'autres prévisions, sauf lorsqu'une loi ou une réglementation en vigueur l'exige.

# ★ Synthèse

Olivier Piou, Directeur Général

★ Chiffres d'affaires du T3

★ Agenda stratégique



# Faits marquants du troisième trimestre 2007

- ★ Chiffre d'affaires en hausse de 6% au T3 06 vs 401 M€
- ★ Tous les segments sont en croissance
- ★ Prix moyen de vente des cartes SIM en hausse de 4% vs T2 07, tiré par l'amélioration du mix et par une stricte discipline en matière de prix de vente
- ★ CA des Programmes Gouvernementaux en hausse de 39% vs T3 06, porté par des livraisons importantes aux États-Unis et dans la zone Europe, Moyen-Orient, Afrique.
- ★ Croissance des activités de service Allynis, particulièrement la personnalisation dans le segment Transactions Sécurisées
- ★ Mise en œuvre progressive du plan de rationalisation en Europe de l'Ouest



Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.  
Les variations de prix moyen de vente sont exprimées à taux de change constants.

# Évolution du marché

« La demande demeure soutenue grâce à la migration produit dans de nombreuses régions. Les opérateurs de téléphonie mobile sont très demandeurs de nouveaux logiciels et services. Les pilotes NFC pour la communication mobile NFC sans contact progressent, et nous envisageons un lancement commercial en 2008. »



Philippe Vallée  
EVP Télécoms



Philippe Cambriel  
EVP Transactions Sécurisées

« La migration vers la norme EMV est continue. Le déploiement du paiement sans contact en Asie et en Europe continue de bénéficier d'un bon accueil de la part des utilisateurs. »

« Les Programmes Gouvernementaux sont globalement en croissance forte, Le segment IAM demeure très porteur, grâce à la demande de solutions d'authentification forte. »



Jacques Seneca  
EVP Sécurité

NFC = communication mobile en champ proche sans contact ; EMV = Europay, MasterCard & VISA ; IAM = Gestion d'Identité et d'Accès

# Les réussites dans la sécurité numérique



Taiwan fait des essais sur son premier pilote pour communication mobile en NFC sans contact avec une carte SIM. Grâce à l'apport des solutions technologiques de Gemalto, Far Eastone, associé à ses partenaires commerçants, offre à ses abonnés l'opportunités de se familiariser avec les opérations sans contact par téléphone mobile pour les paiements, l'achat de billets ou l'interaction avec des panneaux d'affichage intelligents.

Gemalto s'est associé à Oi Brazil pour lancer des services de contenu mobile auprès de ses 13 millions d'abonnés pour augmenter l'utilisation du réseau avec des fichiers à télécharger, des jeux, des services d'alerte et des ventes aux enchères en ligne.



Gemalto fournit à SEB Germany sa solution innovante CardLikeMe™, qui permet à ses 5 millions de clients de personnaliser et de commander de nouvelles cartes de crédit grâce à l'accès sécurisé à un portail de conception en ligne.

★ Synthèse

★ **Chiffres d'affaires du T3**

Jacques Tierny, CFO

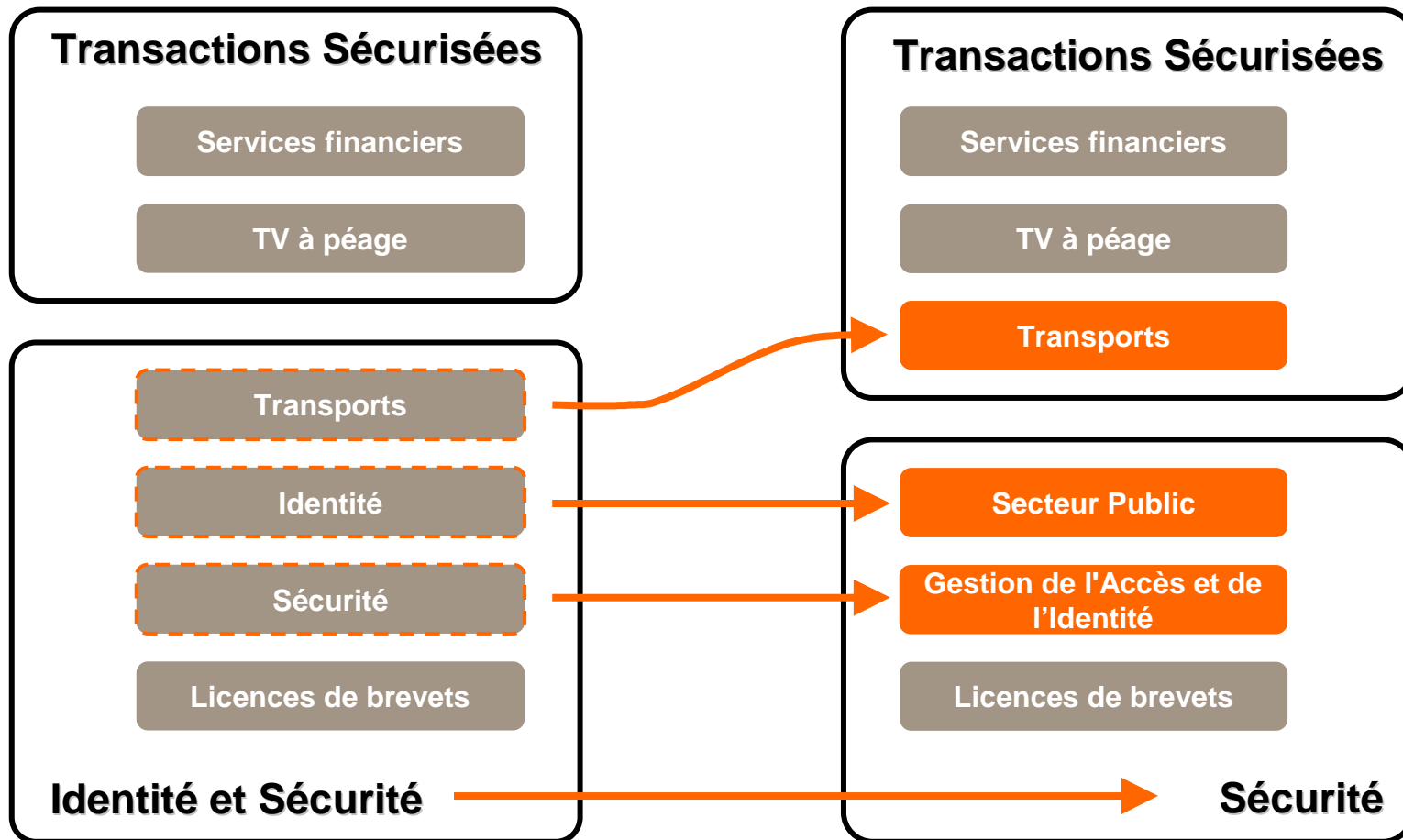
★ Agenda Stratégique



# Alignement de l'information financière sur la structure opérationnelle

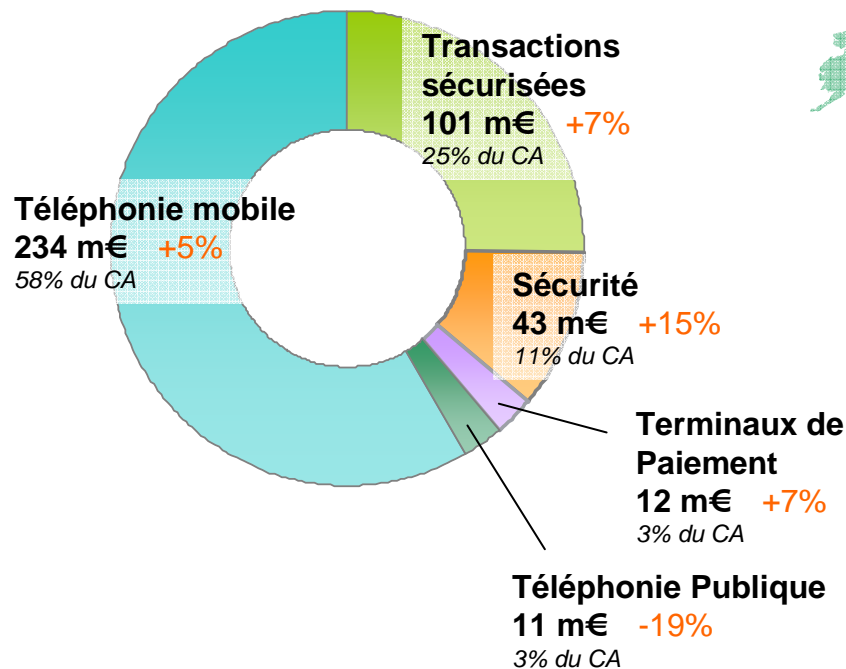
Jusqu'au 30 juin 2007

À compter du 1er juillet 2007

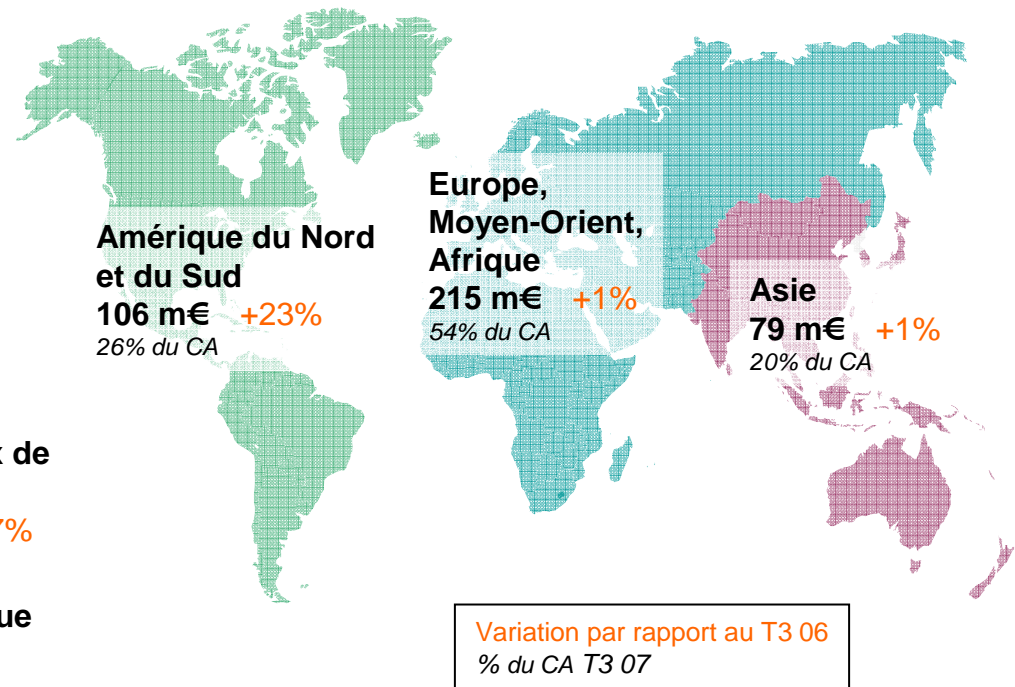


# CA en hausse de 6% vs T3 06 à 401 M€

## Répartition par segment



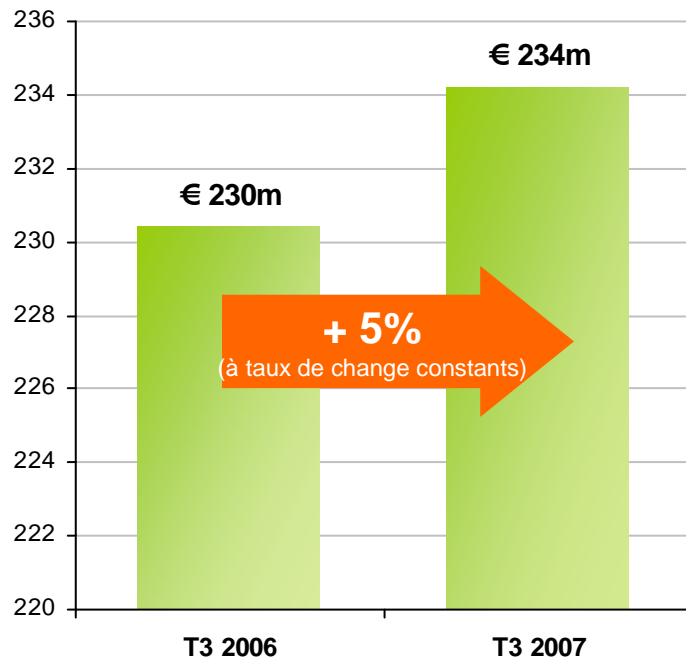
## Répartition géographique



Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.

# Téléphonie Mobile

## Chiffre d'affaires

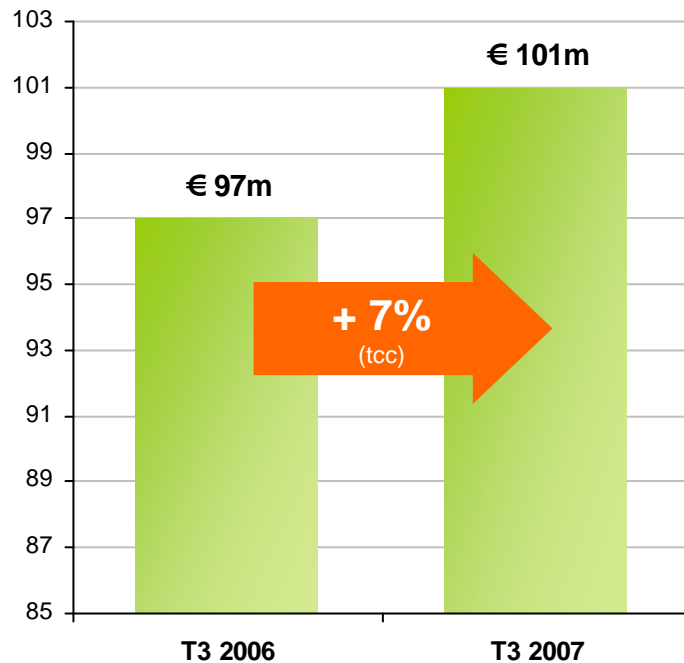


- ✦ Retour à la croissance
- ✦ Prix moyen de vente en hausse de 4% par rapport au T2 07
- ✦ Bon mix produit dans toutes les régions
- ✦ Poursuite de la croissance dans les applications haut de gamme et les services gérés

Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.  
Les variations de prix moyen de vente sont exprimées à taux de change constants.

# Transactions Sécurisées

## Chiffre d'affaires

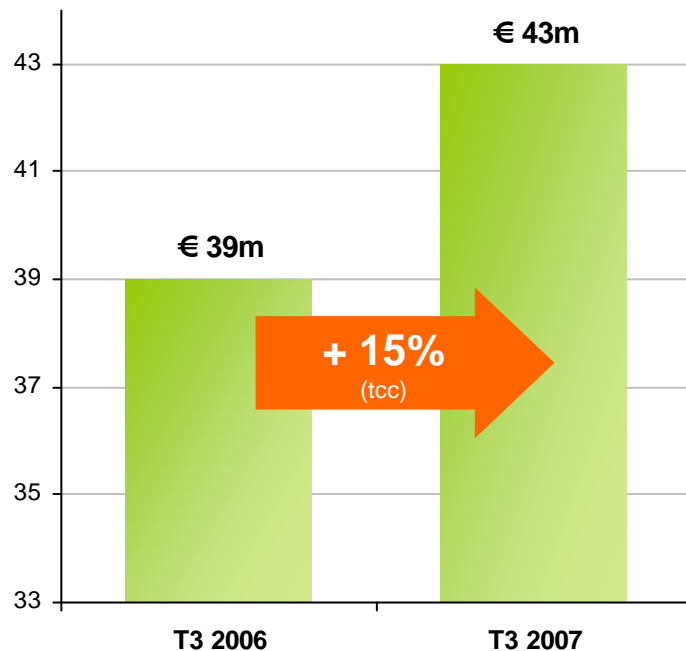


- ✦ Forte croissance de la personnalisation
- ✦ Livraisons accrues de cartes sans contact, notamment en Asie
- ✦ Le programme de rationalisation de l'outil industriel en Europe de l'Ouest a affecté les livraisons
- ✦ Plus grande proportion de modules
- ✦ Croissance des activités de télévision à péage et transports

Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.

# Sécurité

## Chiffre d'affaires



### ✦ Programmes Gouvernementaux

- CA : + 39% par rapport au T3 06
- Livraisons importantes de passeports et de cartes d'identité électroniques aux Etats-Unis et en EMOA
- Croissance de l'activité des Services

### ✦ Gestion de l'Accès et de l'Identité

- CA en repli de 19% vs T3 2006 en raison du ralentissement de l'activité en EMOA et aux Etats-Unis
- Montée en puissance des solutions de banque en ligne avec mot de passe ponctuel au Royaume-Uni
- Croissance des ventes indirectes et signature de contrats avec réseaux de distribution VAR

### ✦ Activité licences de brevets peu significative, comme au T3 06

Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.  
OPT = One Time Password (mot de passe qui ne sert qu'une fois); VAR = Value-added Reseller

## Téléphonie Publique

	T3 2006	T3 2007	Var. %
CA	14 m€	11 m€	-19%

- ★ Recul continu du marché des cartes à mémoire pour Téléphonie Publique en raison de la généralisation des téléphones mobiles au plan mondial

## Terminaux de Paiement

	T3 2006	T3 2007	Var. %
CA	11 m€	12 m€	+7%

- ★ La progression du CA a été tirée par le lancement réussi d'une nouvelle plate-forme technologique au T4 06

Les variations de chiffre d'affaires sont exprimées à taux de change constants par rapport au chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2006.

# Perspectives

- ✦ Au second semestre 2007 la marge d'exploitation\* va refléter les effets positifs de la saisonnalité et la contribution croissante des premiers déploiements de solutions de sécurité numérique. Gemalto bénéficiera aussi de synergies additionnelles liées au rapprochement.
- ✦ Gemalto s'attend à une demande soutenue sur tous ses principaux marchés. Il continuera à mettre en œuvre tous les ajustements nécessaires à sa structure de coûts, et reste déterminé à atteindre son objectif d'une marge d'exploitation\* supérieure à 10% en 2009.

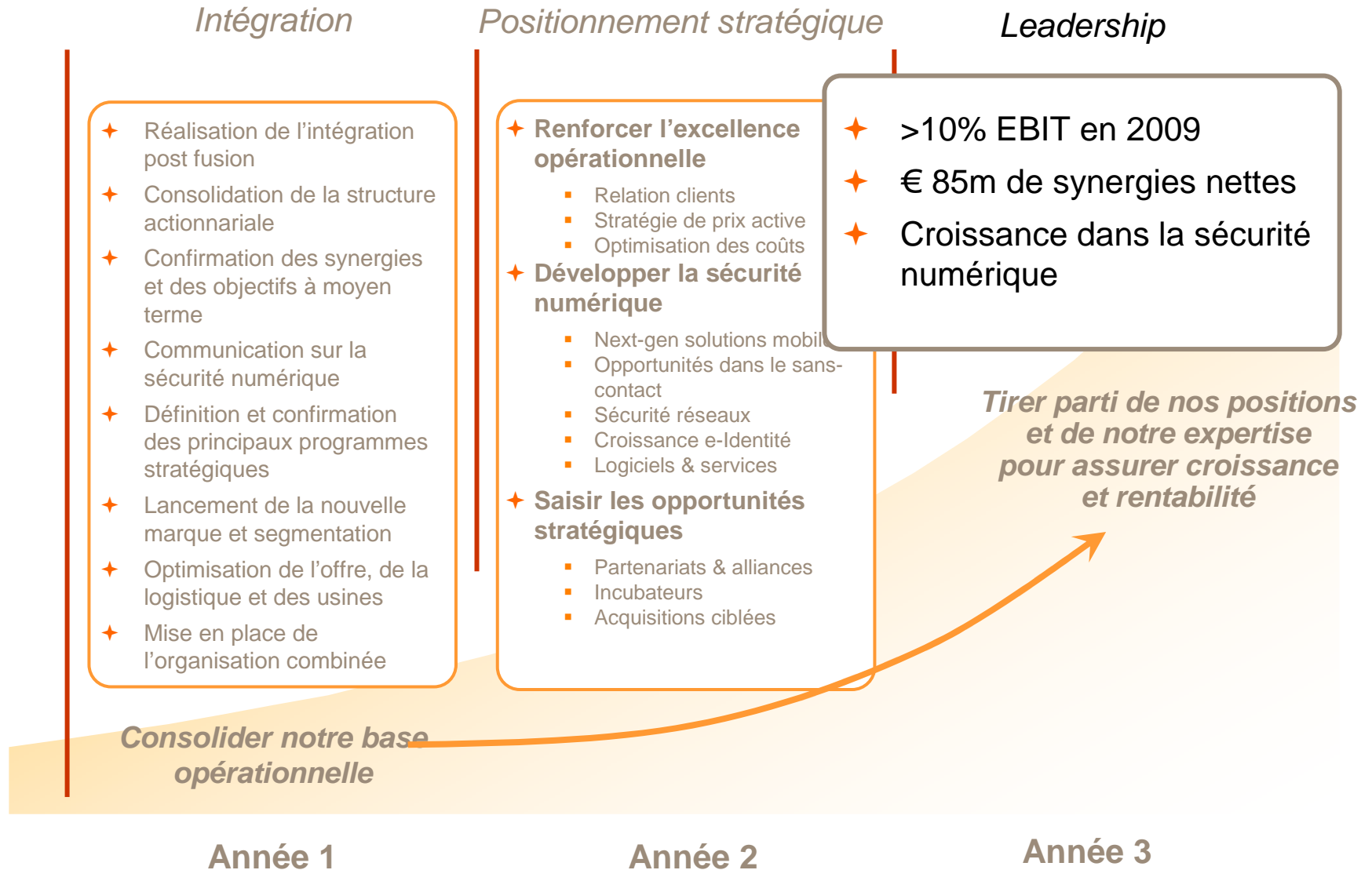
\* Établie sur une base ajustée afin de refléter l'activité consolidée du Groupe au second semestre, excluant les dépenses non récurrentes liées au rapprochement avec Gemplus, les dépenses de réorganisation et les charges résultant du traitement comptable de la transaction.

- ★ Synthèse
- ★ Chiffres d'affaires du T3
- ★ **Agenda stratégique**  
Olivier Piou, Directeur Général





# Stratégie de croissance et de rentabilité





- ✦ Leader mondial de la sécurité numérique ✦
  - ✦ Marchés en fort développement ✦
  - ✦ Accès unique à la technologie ✦
  - ✦ Clients "Blue chip" ✦
- ✦ Un large flottant et une santé financière solide ✦
- ✦ Un business model rentable avec fort effet de levier sur la croissance ✦