

# Résultats annuels 2007

Olivier Piou

Jacques Tierny

Jacques Seneca

Directeur général

Directeur Financier

VP Exécutif Sécurité

20 mars 2008

# 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.

# ✦ Introduction & points clés

Olivier Piou, Directeur général

- ✦ Résultats
- ✦ Point sur le segment Sécurité
- ✦ Perspectives



# Faits marquants de l'exercice 2007

- ✦ Résultat d'exploitation ajusté en hausse de 40 % à € 84m\*
- ✦ Mise en oeuvre réussie du plan de maîtrise des prix, des coûts, et de restructuration
- ✦ Bons résultats en Téléphonie mobile, tirant parti de la croissance au second semestre
- ✦ Le plan de restructuration visant à redresser la rentabilité du segment Transactions Sécurisées est bien engagé
- ✦ La branche Sécurité poursuit son développement, tiré par les Programmes Gouvernementaux (+23%)
- ✦ La segmentation claire de l'offre du Groupe permet de capturer davantage de valeur



\* Le résultat d'exploitation se compare à celui de l'exercice 2006 à taux de change historiques

# Développer le potentiel de Gemalto

Notre orientation client est une priorité stratégique. La dernière enquête de satisfaction montre à nouveau la confiance de nos clients dans la vision et le leadership de Gemalto. Nos clients attachent également une grande importance au renforcement de nos programmes d'innovation et de nos offres de solutions, et nous avons des objectifs ambitieux pour 2008.



Paul Beverly  
Vice-président, Marketing



Claude Dahan  
Vice-président, Opérations

La rationalisation des activités est une réussite dont les effets commencent à être tangibles. Nous sommes en avance sur le calendrier de mise en oeuvre des synergies attendues de rapprochement. Nous poursuivons tous nos efforts pour un plus haut degré d'efficacité dans toutes nos activités.

L'esprit d'équipe est absolument remarquable et des programmes de développement des compétences sont en place. L'enquête annuelle auprès des employés nous permet de cerner les problématiques essentielles et de suivre les progrès réalisés : en 2007, les notes les plus élevées concernent *la relation avec les valeurs clés de Gemalto, la relation avec la hiérarchie, et la relation avec le client.*



Philippe Cabanettes  
Vice-président, Ressources humaines

# Nos dernières innovations technologiques



Barcelone  
Février 2008

- ★ Le Dongle UpTeq Convergence permet aux abonnés d'Orange d'accéder en toute sécurité à des applications et des services mobiles via leurs ordinateurs.
- ★ Les services Allynis OTA intègrent la solution du mot de passe à usage unique.
- ★ Les solutions NFC UpTeq exploitant pleinement le rôle central de la carte SIM permettent de fournir des services mobiles innovants



- ★ Les solutions de sécurité pour les entreprises, y compris le service d'authentification forte Allynis Device Administration, la solution Instant Issuance pour les badges d'entreprise, ainsi que le Smart Enterprise Guardian, une clé USB à usages multiples lancé conjointement avec Lexar

- ★ La solution d'authentification en ligne Ezio répond aux besoins des banques et d'autres fournisseurs de services en ligne et permet également des transactions signées numériquement.
- ★ Solution électronique dans le domaine de la santé en Allemagne, comprenant des cartes et des terminaux

OTA = Over-the-air ; NFC = Near Field Communication

Hanovre  
Mars 2008



# 10 points clés sur Gemalto à garder à l'esprit

- ✦ La demande de nos produits n'est pas directement corrélée à la consommation
  - Le marché des cartes SIM est en très grande partie (80%+) tirée par le « churn » et les abonnements prépayés
  - Les consommateurs peuvent limiter leurs communications mobiles, mais il est peu probable qu'ils résilient leur abonnement
  - Le marché des cartes de paiement à microprocesseur est principalement un marché de renouvellement
  - La sécurité demeure un enjeu important pour les administrations
- ✦ Aucun pays ou client représente plus de 10 % de notre chiffre d'affaires
- ✦ Nous disposons d'une trésorerie abondante et continuons à générer une trésorerie libre importante
- ✦ Nous sommes le leader du secteur avec un portefeuille d'activités diversifiées
- ✦ Nos clients dépendent de nous pour leur exploitation : ils le comptabilisent en "Coût des ventes" et non en "Investissements industriels" ce qu'ils dépensent pour nos produits
- ✦ Nos clients confirment régulièrement la pertinence de nos offres et de nos programmes d'innovation
- ✦ Les contrats à long terme représentent une part croissante de notre chiffre d'affaires
- ✦ Un outil de production géographiquement distribué et une exposition faible au prix de l'énergie
- ✦ Des grands clients « Blue-Chip » qui résistent bien en période d'incertitude économique
- ✦ Un important gisement de synergies reste à exploiter, dont les effets sur le résultat ne se sont pas encore faits sentir

- ✦ Introduction & points clés
- ✦ **Résultats**  
**Jacques Tierny, Directeur financier**
- ✦ Point sur le segment Sécurité
- ✦ Perspectives



# Base de présentation des états financiers 2007

- ✦ Le traitement comptable du rapprochement, conformément à la norme IFRS 3, a plusieurs impacts significatifs sur les états financiers de Gemalto
- ✦ Afin de mieux comprendre et évaluer la performance opérationnelle de Gemalto durant l'exercice et en support de la présentation d'aujourd'hui :
  - Le compte de résultat ajusté de 2006 et le compte de résultat ajusté de 2007
  - Le tableau de variation de trésorerie de la Société
- ✦ L'activité Transports, précédemment intégrée au segment Identité & Sécurité, fait désormais partie depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2007 du segment Transactions Sécurisées
- ✦ Aussi depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2007, le segment Identité & Sécurité a été renommé Sécurité, et comprend les Programmes Gouvernementaux (précédemment nommé Identité), Identité & Gestion de l'Accès (précédemment nommé Sécurité) et l'activité licences de brevets

# Compte de résultat ajusté

En millions d'euros	Exercice 2006 ajusté pro forma	en % du chiffre d'affaires	Exercice 2007 ajusté	en % du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	1,698		<b>1,631</b>	
Marge brute	503	29,6 %	500	30,7 %
Frais d'étude et de recherche	- 114	6,7 %	- 103	6,3 %
Frais commerciaux	- 218	12,8 %	- 218	13,3 %
Frais généraux et administratifs	- 111	6,5 %	- 100	6,1 %
Charges d'exploitation	- 442	26,0 %	- 420	25,7 %
Autre revenus et charges d'exploitation	- 1	0 %	3	0 %
EBITDA*	131	7,7 %	160	9,8 %
Rés. d'exploitation ajusté (EBIT ajusté)	60	3,5 %	84	5,1 %

## ★ Le résultat d'exploitation ajusté a bondi de 40 % à 84 millions d'euros

- Marge brute en hausse d'1,1 points à 30,7 %
  - La rationalisation plus rapide de la production et du portefeuille de produits en Téléphonie mobile a plus que compensé les ajustements plus lents en Europe occidentale en Transactions Sécurisées et Sécurité
- Charges d'exploitation en baisse de 22 millions d'euros
  - Effets positifs des mesures de réduction de coûts mises en œuvre dans les fonctions de support

\* L'EBITDA est défini comme le résultat d'exploitation plus les dépréciations et les amortissements

# Compte de résultat ajusté - Autres éléments

En millions d'euros	Exercice 2006 ajusté pro forma	en % du chiffre d'affaires	Exercice 2007 ajusté	en % du chiffre d'affaires
Résultat d'exploitation ajusté (EBIT)	60	3,5 %	84	5,1 %
Résultat financier	8		10	
Quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	- 1		0	
Plus-value sur la cession d'une participation dans une SME	-		11	
Résultat ajusté avant impôt	67	4,0 %	105	6,4 %
Charge d'impôt	- 66		- 16	
Résultat ajusté de l'exercice	2	0 %	89	5,5 %

## ★ Résultat ajusté pour l'exercice : 89 M€

- Résultat par action ajusté avant dilution : 98 cents d'euro
- 86 millions d'actions en circulation en moyenne en 2007, 82,8 millions d'actions au 29 Février 2008

# Téléphonie mobile : des marges bien au-delà des attentes

## ★ Marge brute en hausse de 3,7 pt à 37 %

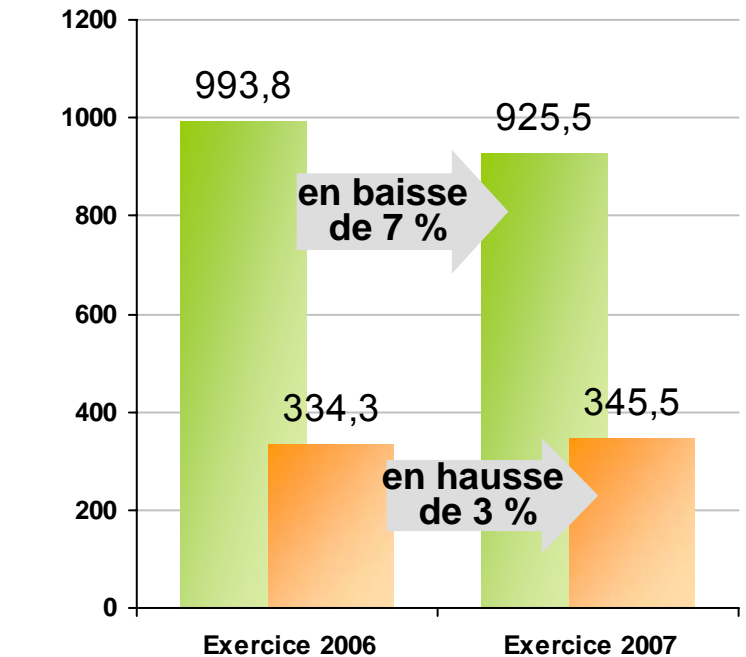
- Premiers résultats des synergies dans les achats et de l'optimisation de la taille de l'outil de production
- Amélioration du mix produit
- Croissance de plus de 30 % en logiciels et services

## ★ Charges d'exploitation en baisse de 13 %

- Réduction des frais généraux
- Les frais de recherche-développement ont bénéficié de la rationalisation du portefeuille cumulé de produits

## ★ Résultat d'exploitation à 13 % sur l'année

### Chiffre d'affaires et marge brute ajustée (En millions d'euros)



Marge brute	Exercice 2006	Exercice 2007
	33,6 %	37,3 %

Retour de la croissance au S2, fortement rentable et génératrice de flux de trésorerie

# Transactions Sécurisées : une année de transition

## ★ Un chiffre d'affaires solide

- Croissance dans les cartes de paiement sans contact et dans l'activité télévision payante
- Croissance dans les services de personnalisation
- Compensant les perturbations liées au programme de restructuration

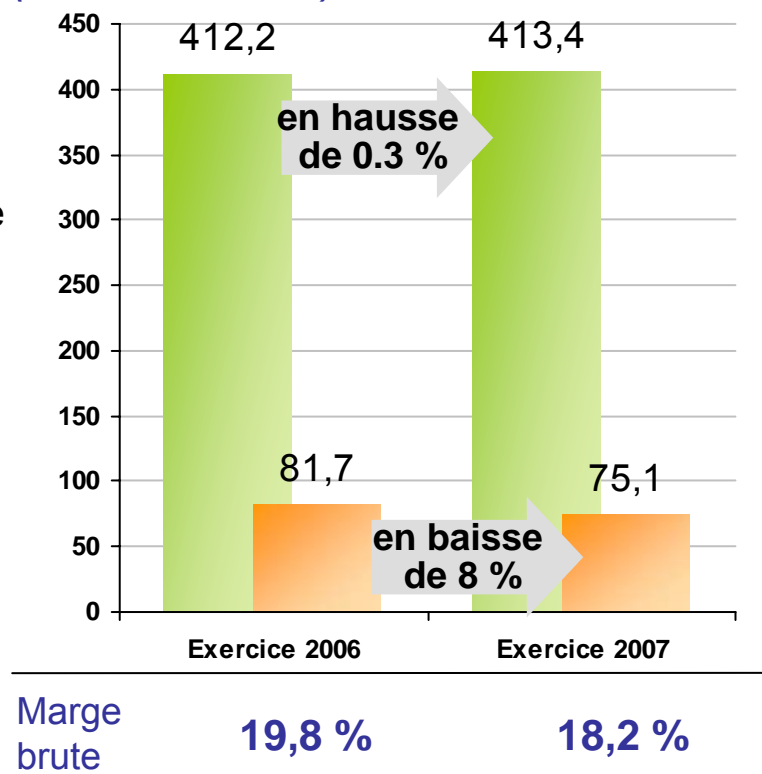
## ★ Marge brute à 18,2 %, en baisse de 1,6 points en glissement annuel

- Pressions sur les prix dans certains pays et plus grande proportion de modules

## ★ Charges d'exploitation en baisse de 4 %, les ajustements de coût ne seront significatifs qu'à partir de 2008

## Chiffre d'affaires et marge brute ajustée

(En millions d'euros)

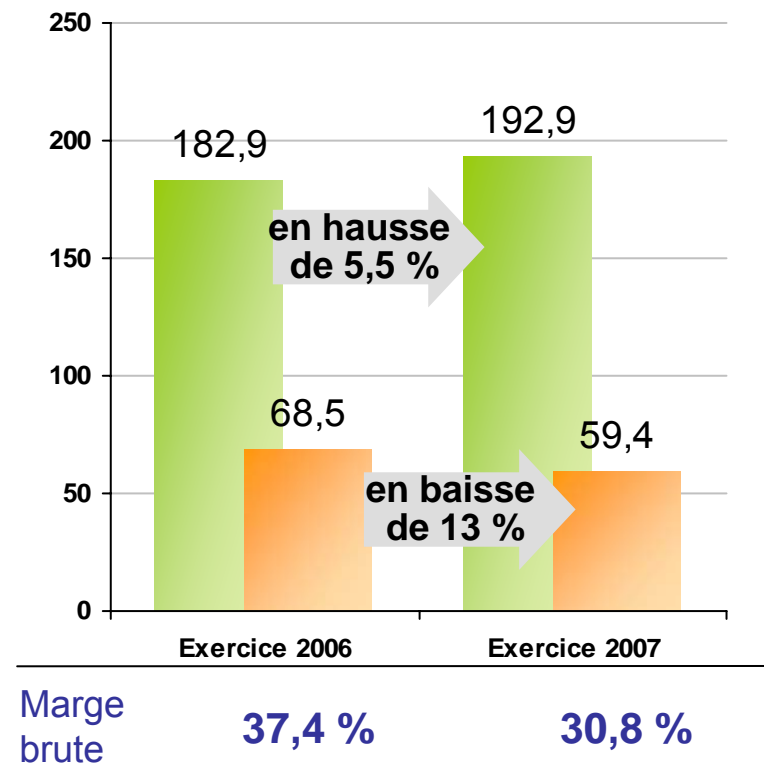


Va bénéficier en 2008 de ses actions de restructurations

# Sécurité : investissements pour la croissance

- ✦ Chiffre d'affaires en hausse de 6 %
  - Plus de 38 millions de documents électroniques et d'appareils personnels sécurisés livrés
  - Bonne performance dans l'activité Programmes Gouvernementaux
  - Chiffre d'affaires de l'activité licences de brevets à 23 millions d'euros
- ✦ Marge brute en baisse de 6,6 point
  - Principalement due au repli de l'activité licences de brevets par rapport à 2006
- ✦ Charges d'exploitation en hausse de 13,5 millions d'euros
  - Plus de ressources techniques et commerciales dépensées pour supporter la croissance et la position de leader dans les Programmes Gouvernementaux
- ✦ Effort commercial couronné de réussite
  - 10 nouveaux contrats Gouvernementaux gagnés en 2007 qui vont monter en puissance en 2008 et les années suivantes

## Chiffre d'affaires et marge brute ajustée (En millions d'euros)



Croissance forte dans un métier à flux de trésorerie récurrents

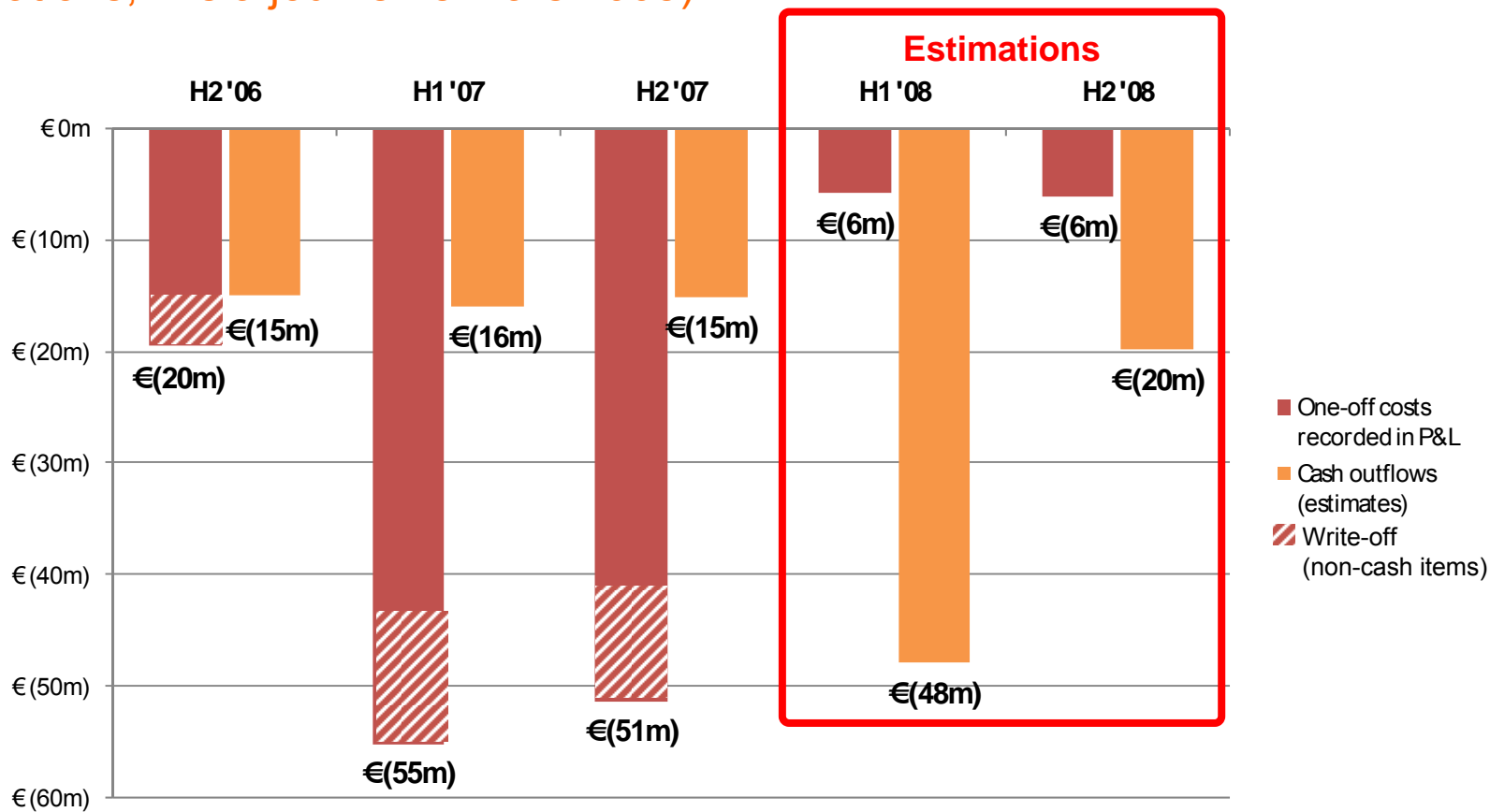
# Charges de réorganisation

(Les charges de réorganisation sont exclues des comptes de résultat ajustés et font partie des comptes de résultat IFRS)

- ✦ Les charges de réorganisation comprennent les charges comptabilisées en relation avec :
  - les réductions d'effectifs dans les fonctions de support,
  - la consolidation des sites de production et administratifs ,
  - la rationalisation et l'harmonisation du portefeuille des produits et services.
  
- ✦ Les charges de réorganisation se sont élevées à 106,4 millions d'euros en 2007
  - Coûts de licenciements (principalement imputables à la fermeture de sites de production sur le continent américain, en Asie et en Europe) pour 71,5 millions d'euros
  - Sous-absorption liée à la fermeture d'une usine pour 4,4 millions d'euros
  - 20,0 millions d'euros au titre des provisions pour dépréciation d'immobilisations corporelles et incorporelles et de stocks
  - Et d'autres coûts pour 10,5 millions d'euros (notamment liés à l'intégration des systèmes d'information)

# Calendrier des coûts de réorganisation et des flux de trésorerie associés

(estimations; mis à jour le 18 mars 2008)



**Provisions pour dépréciation**  
(éléments non monétaires)

- 4  
millions  
d'euros

- 11  
millions  
d'euros

- 9  
millions  
d'euros

-

-

# Un bilan très solide

En millions d'euros Tous les chiffres sont au 31 décembre	31 déc. 2006*	31 déc. 2007
Immobilisations corporelles	243	217
Ecart d'acquisition	548	544
Autres immobilisations incorporelles	116	74
<b>Immobilisations</b>	<b>906</b>	<b>835</b>
Besoins en fonds de roulement	197	176
Autres actifs (passifs), nets	- 55	- 83
<b>Total capitaux engagés, nets</b>	<b>1 048</b>	<b>928</b>
Fonds propres	1 417	1 231
Intérêts minoritaires	27	12
<b>Fonds propres totaux</b>	<b>1 444</b>	<b>1 242</b>
Dette nette (Trésorerie nette)	- 396	- 314
<b>Total capitaux investis, nets</b>	<b>1 048</b>	<b>928</b>
Fonds de roulement en pourcentage annualisé du chiffre d'affaires du dernier trimestre	10 %	9 %

\* En comparaison avec les états financiers consolidés publiés pour l'exercice clos le 31 décembre, 2006, le bilan a été modifié suite à la réévaluation de la juste valeur de certains actifs acquis, passifs et passifs éventuel de Gemplus assumés à la date du rapprochement

# Une trésorerie nette solide

En millions d'euros	Exercice 2006 *	Exercice 2007
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie en début de période</b>	<b>637</b>	<b>430</b>
Flux de trésorerie provenant des opérations d'exploitation**	68	99
Flux de trésorerie utilisée par les investissements	- 88	- 33
Distribution aux actionnaires de Gemplus (2 Juin 2006)	- 164	0
Trésorerie utilisée pour le programme de rachat d'actions	0	- 144
Autre trésorerie utilisée par les opérations de financement	- 22	- 15
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période</b>	<b>430</b>	<b>337</b>
Emprunts à court et long terme, y compris leasings financiers, en fin de période	- 34	- 24
<b>Trésorerie nette en fin de période</b>	<b>396</b>	<b>314</b>

- ✦ Notre ligne de crédit syndiqué de US\$ 250 millions n'a pas été tirée, et reste disponible jusqu'au 24 août 2012

\* Présenté en pro forma

\*\* Le flux de trésorerie provenant des (utilisée par les) opérations d'exploitation intègre l'utilisation de 31.2 millions d'euros de trésorerie au titre des restructurations en 2007 (estimation). Les mesures de restructuration ont utilisé 15,0 millions d'euros de trésorerie en 2006 (estimation).

# Indicateurs de gestion

En millions d'euros, sauf indication contraire	Exercice 2006 pro forma	Exercice 2007	Variation
Frais d'étude et de recherche en pourcentage du chiffre d'affaires	7 %	6 %	en baisse de 1 point
Investissements (immobilisations corporelles nettes des cessions d'actifs) % du CA	69 4.1%	40 2.5%	- 45 %
Flux de trésorerie des opérations d'exploitation et d'investissement avant charges de restructuration	- 5	97	en hausse de 102 millions d'euros
Besoins en fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires annualisé du dernier trimestre	10 %	9 %	en baisse de 1 point

En bonne voie pour remplir notre objectif de 2009

✦ Introduction & points clés

✦ Résultats

✦ **Points sur le segment Sécurité**

Jacques Seneca, EVP Sécurité

✦ Perspectives



# Sécurité: une activité en phase de croissance

## ★ Gestion d'Accès et d'Identités (IAM)

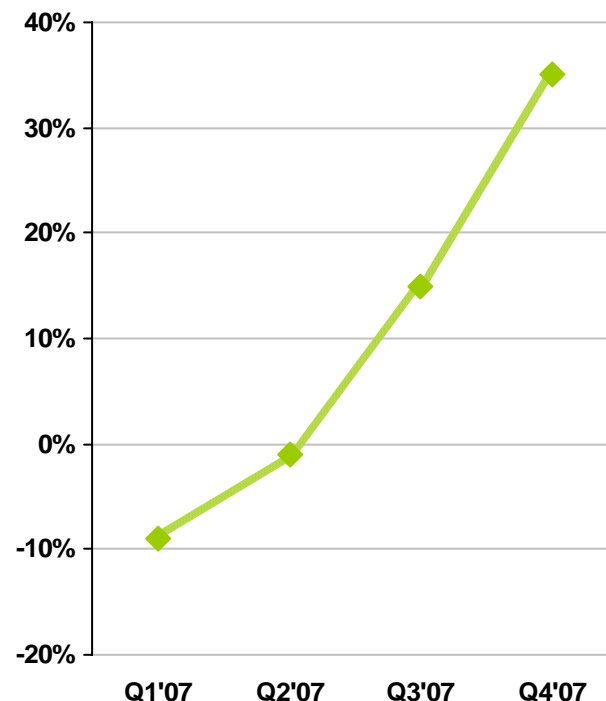
- Forte demande de solutions d'authentification par les entreprises et les banques
- Une activité encore du type projets
- Préparer la croissance en renforçant l'accès au marché via les canaux indirects
- Développer les partenariats stratégiques

## ★ Programmes gouvernementaux (GP)

- Excellentes perspectives avec la maturation du marché
- De nombreux pays vont adopter les documents électroniques dans les prochaines années
- Des références inégalées et une forte notoriété

## ★ Amélioration progressive des résultats liée aux synergies de rapprochement et à l'optimisation opérationnelle

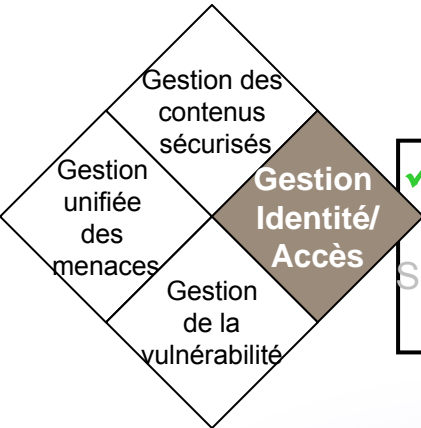
Évolution du CA Sécurité\*



\* Le chiffre d'affaires se compare à celui de l'exercice 2006 à taux de change historiques



# Nos offres IAM visent principalement le marché de l'authentification



- ✓ Authentification à deux facteurs
- ✓ Gestion des habilitations
- Solutions de détection des fraudes
- Gestion des droits numériques

- ✦ Solutions d'authentification portables
  - Un large Portefeuille de produits
  - Logiciels poste client et serveurs associés
  - EMV CAP pour la banque en ligne
- ✦ Effet de levier des forces clés de Gemalto
  - Expertise en sécurité
  - Bénéfice de l'effet de taille de Gemalto
  - Compatibilité Microsoft Vista
  - Système d'exploitation .NET
  - Expérience dans le déploiement EMV
  - Excellentes références avec de nombreux grands comptes: gouvernements, entreprises, banques



OTP = mot de passe à usage unique ; PKI = Infrastructure à clé publique ; CAP = Programme d'authentification par microprocesseur



# Demande croissante pour toutes les solutions de sécurité

## Les enquêtes récentes soulignent le besoin croissant de sécurité

	Américains	Français
Le vol d'identité m'inquiète	74%	58%
Je n'achète pas en ligne parce que je ne fais pas confiance au site	54%	68%
J'effectuerais des achats en ligne si la sécurité était améliorée	36%	56%

Source : TNS Sofres / Gemalto

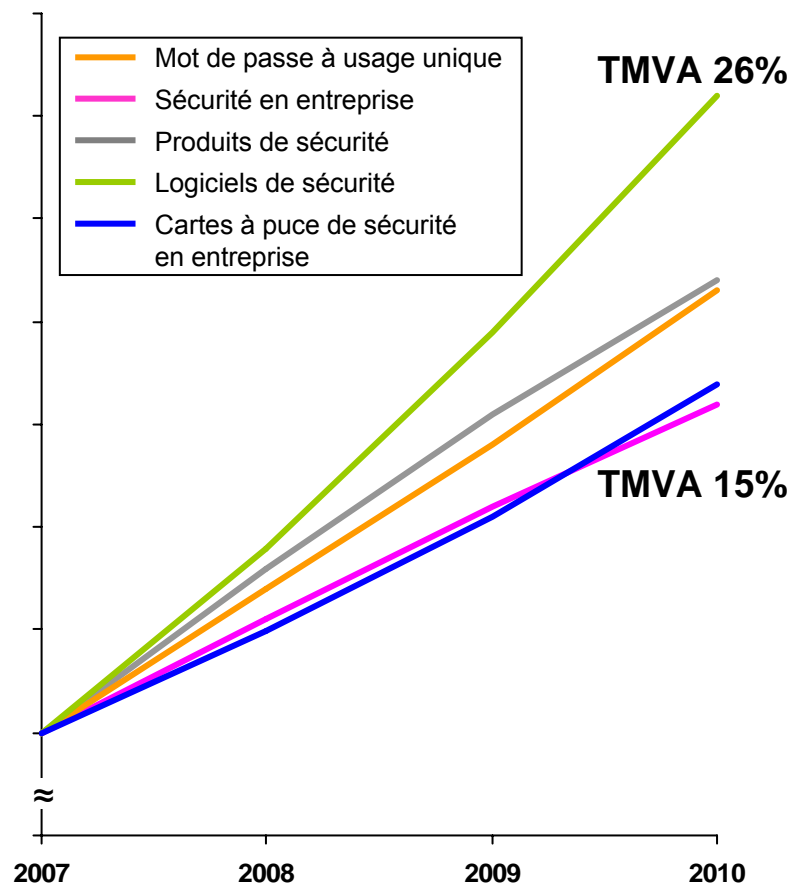
## Banque en ligne: préoccupations croissantes

- Plus de 75% des clients en ligne veulent plus qu'un identifiant / mot de passe (Datamonitor)
- 6% des utilisateurs ont changé de banque pour réduire le risque sur Internet (IDC)

## Les entreprises souhaitent optimiser leur sécurité

- Microsoft Vista intègre l'usage de la carte à puce et a dépassé les 100 millions de licences la première année

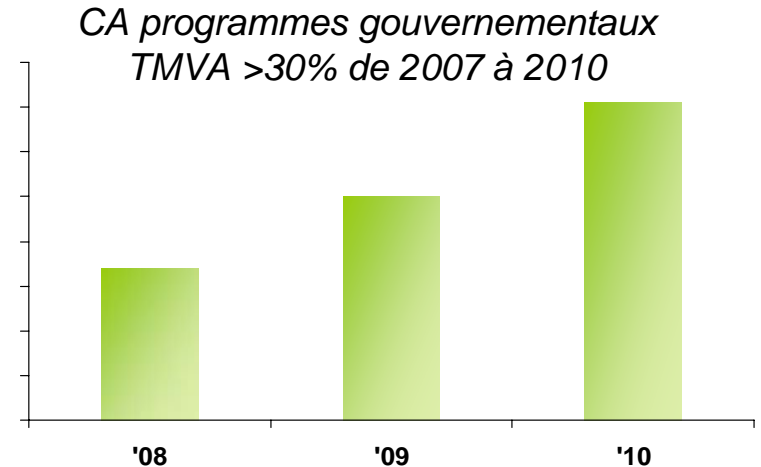
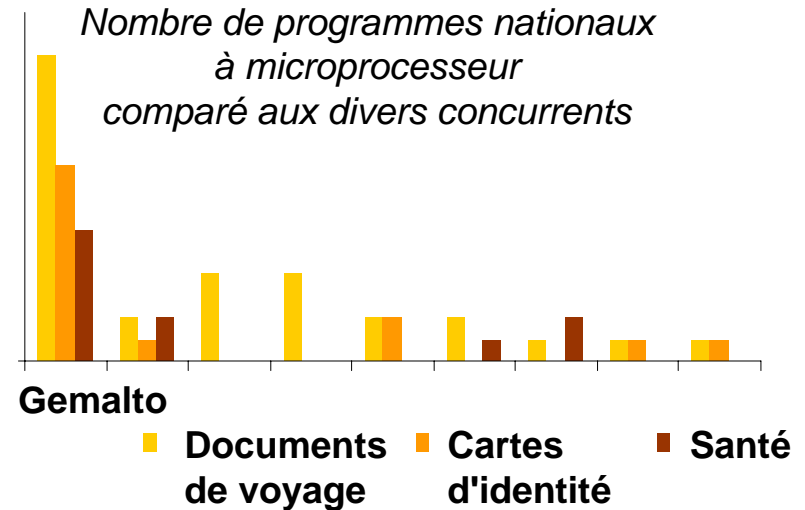
## Prévisions de croissance (Base 2007)



Source : Datamonitor, IDC, et F&S

# LA référence en matière de projets gouvernementaux à puce

- ✦ Forte notoriété mondiale établie
  - Numéro un mondial des solutions d'identification à puce
  - Expérience de déploiement éprouvée
  - Taille critique sur toute la chaîne de valeur : des documents sécurisés jusqu'aux services en ligne
  
- ✦ Des projets sur le long terme
  - Un cycle de vente long mais des déploiements plus rapides avec l'expérience
  - Une base grandissante de revenus récurrents
  - Fortes barrières à l'entrée en régime établi



Source : Gemalto



# Montée en puissance ininterrompue, et de nouveaux déploiements

- ✦ Environ 40 pays déploient déjà des programmes de passeports électroniques, et 34 pays ont lancé des projets de cartes d'identité nationales, de cartes de santé et de permis de conduire électroniques
- ✦ L'adoption des passeports électroniques poussée par les directives de l'OACI, et le lancement d'une nouvelle génération de passeport EAC
- ✦ Projets de cartes d'identité et de cartes de santé électroniques prévus dans plusieurs grands pays européens

	Nombre de pays	Population concernées
Pays déployant des passeports électroniques	40	1,1 milliard
Pays déployant des cartes d'identité, cartes de santé ou permis de conduire électroniques	34	3,2 milliards
Nouveaux pays prévoyant le déploiement de documents électroniques* d'ici 2013	63	2,1 milliards

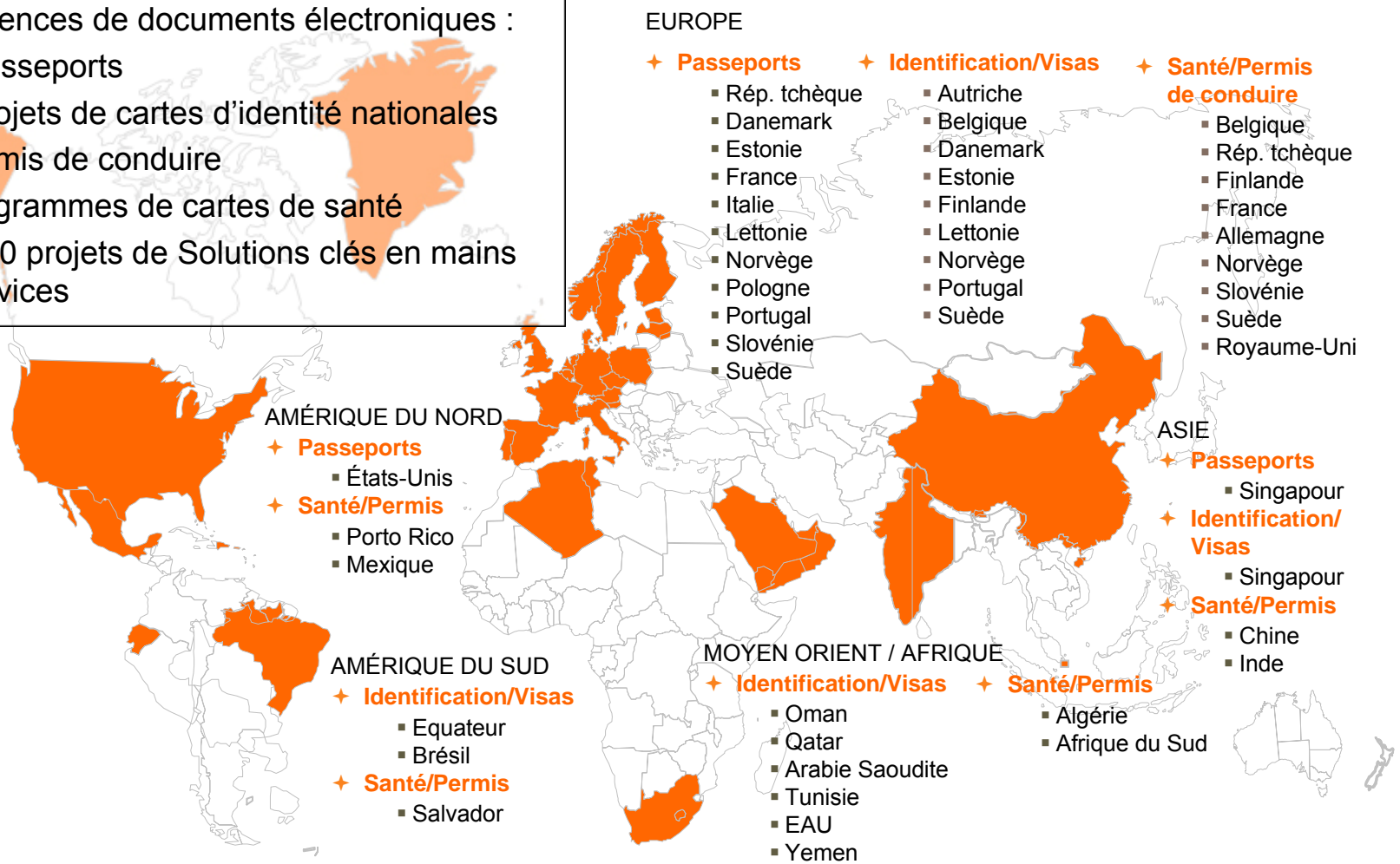
Source : Gemalto

\* Y compris les passeports, cartes d'identité, cartes de santé, et permis de conduire électroniques  
OACI = Organisation de l'Aviation Civile Internationale ; EAC = Enhanced Access Control

# Numéro un mondial en termes de références gouvernementales

## ✦ Nos références de documents électroniques :

- 15 passeports
  - 10 projets de cartes d'identité nationales
  - 3 permis de conduire
  - 9 programmes de cartes de santé
- ✦ Plus de 20 projets de Solutions clés en mains et de Services



mars 2008 ; la carte ne présente que les références qui ont déjà été annoncées publiquement

- ✦ Introduction & points clés
- ✦ Résultats
- ✦ Point sur le segment Sécurité

- ✦ **Perspectives**

**Olivier Piou, Directeur général**



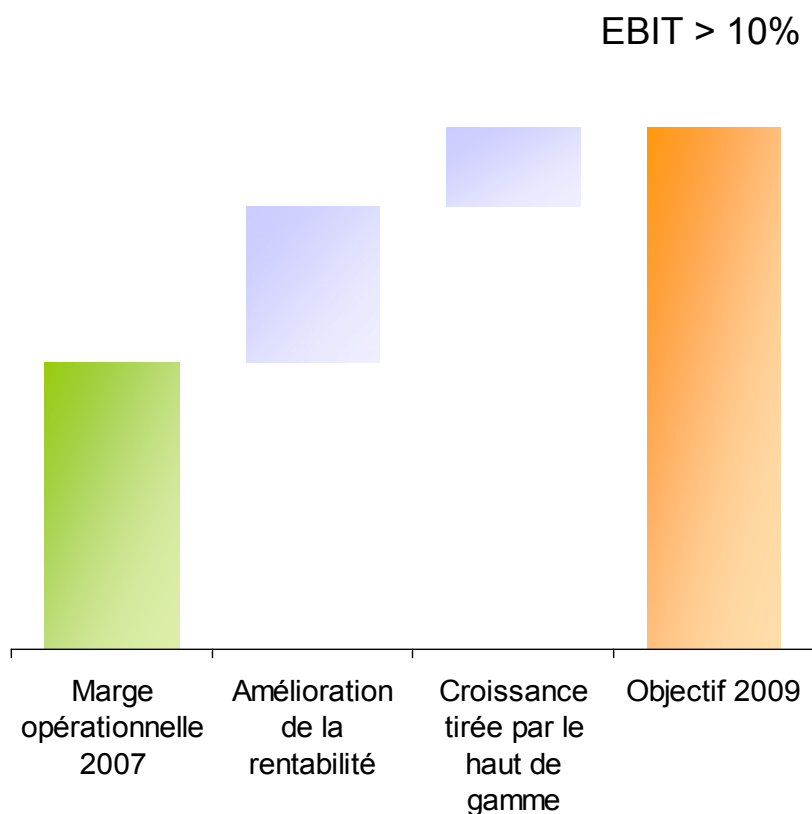
# Perspectives

Notre objectif 2009 d'un résultat d'exploitation ajusté de 10 % demeure inchangé.

En 2008, le Groupe bénéficiera de la demande soutenue constatée actuellement dans ses principaux segments. Notre position de leader génère des avantages commerciaux et opérationnels et nous sommes encouragés par les progrès de notre performance. Les perturbations des marchés financiers mondiaux n'ont à ce jour pas d'effet sur les activités du groupe, hormis le taux de change moyen entre l'Euro et les autres devises. Au-delà des synergies accrues, la croissance et la rentabilité seront tirées par le retour à la croissance dans la Téléphonie Mobile, le retour aux bénéfices du segment Transactions Sécurisées, et enfin par la montée en puissance des nouveaux contrats remportés récemment dans le segment Sécurité.

La réalisation du plan 2006-2009 va créer une plate-forme solide pour les développements futurs du Groupe.

# Nos objectifs 2009



## *Amélioration de la rentabilité*

- Achèvement du programme de réduction des coûts
- Tirer le meilleur parti de l'effet taille
- Excellence dans la production avec un outil remanié
- Priorité à la rentabilité dans les segments Transactions Sécurisées et Sécurité

## *Une croissance tirée par des offres haut de gamme*

- NFC mobile sans contact, TV mobile, multimédia et convergence
- Paiement sans contact et personnalisation
- Déploiement des passeports et des cartes d'identité électroniques
- Développement du segment Gestion de l'identité et de l'accès (IAM)
- Rentabilisation de notre base installée avec des logiciels et des services



- ✦ Leader mondial de la sécurité numérique ✦
  - ✦ Marchés en fort développement ✦
    - ✦ Equipe de direction renforcée ✦
    - ✦ Accès unique à la technologie ✦
      - ✦ Clients “Blue chip” ✦
  - ✦ Mid cap avec un large flottant et une santé financière solide ✦