

Chiffre d'affaires T2 et S1 2007

26 juillet 2007

Olivier Piou

Charles Desmartis

Directeur Général

Directeur Financier



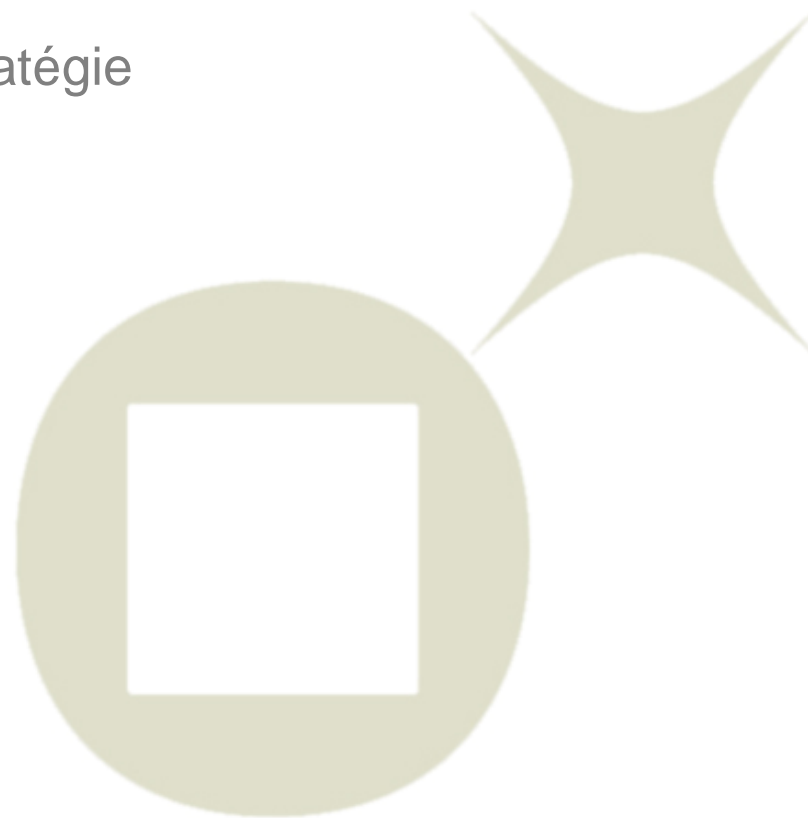
Avertissement

✦ 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.

Sommaire

✦ Introduction

- ✦ Chiffre d'affaires du T2 et S1 2007
- ✦ Succès commerciaux et stratégie



Points clés du T2 et du S1 2007

- ✦ Chiffre d'affaires du T2 07 à 398 m€, en baisse de 6%*
- ✦ Amélioration de la performance en Téléphonie Mobile : hausse séquentielle de 7%* du PMV**
- ✦ Nouveaux succès commerciaux en sécurité numérique
- ✦ Adaptation continue de la structure de coûts
- ✦ Programme de rachat d'actions : 5,7 millions d'actions (6,3% du capital) rachetées pour 106 m€ au 20 juillet 2007



* A taux de change constants

** Prix moyen de vente

Adaptation continue de la structure de coûts

- ★ Revue de la présence industrielle mondiale
 - T1 07 : spécialisation des usines et rationalisation au Mexique, en Russie et en Afrique du Sud
 - T2 07 : fermeture de l'usine de Owing Mills (U.S.A.)
 - T3 07 : fermeture des usines de Havant (G.B.) et de Hong-Kong
 - T4 07 : fermeture de l'usine de Hunan en Chine
 - La mise en œuvre du projet de réorganisation annoncée en France se traduirait par la fermeture du site d'Orléans au cours du S2 08
- ★ Poursuite de l'adaptation de la fonction support

Marchés du Groupe au T2 / S1 2007

✦ Téléphonie Mobile

- Forte demande mondiale de produits et services
- Amélioration de l'environnement par rapport au S1 2006, toujours fortement concurrentiel dans les cartes SIM d'entrée de gamme
- Fort intérêt pour les applications mobiles sans contact et les services

✦ Transactions Sécurisées

- Poursuite de la migration EMV*
- Premiers déploiements de cartes de paiement "sans contact" en Asie, plusieurs programmes pilotes en Europe

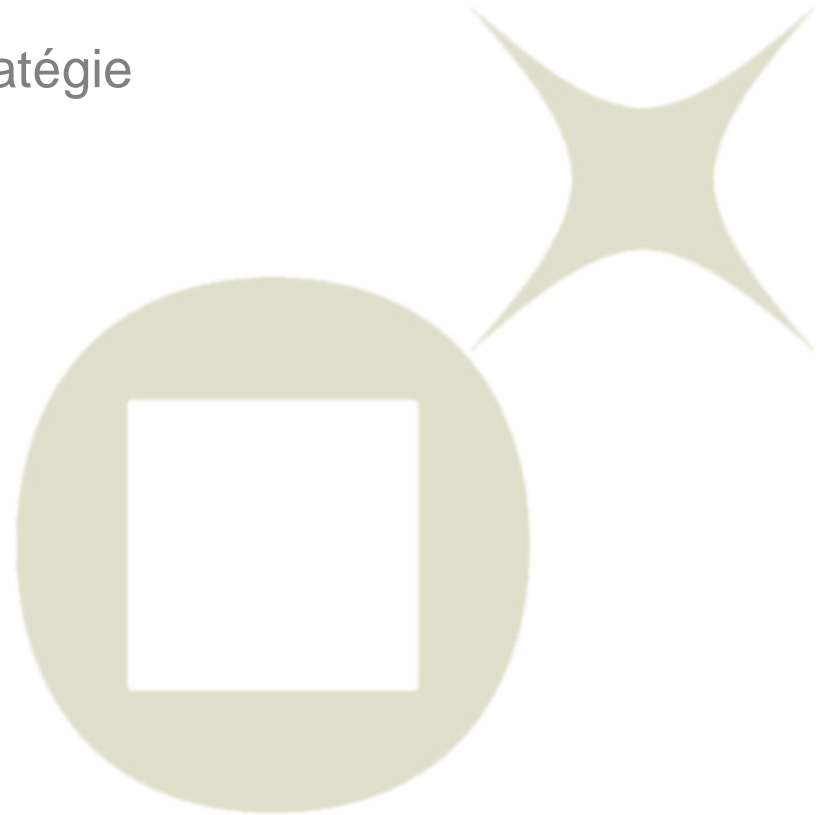
✦ Identité & Sécurité

- Montée en puissance des déploiements de passeports électroniques en Europe
- Large adoption des programmes d'identité et santé électroniques
- Accroissement des transactions en ligne et de la fraude, incitant les banques à adopter des dispositifs d'authentification plus performants



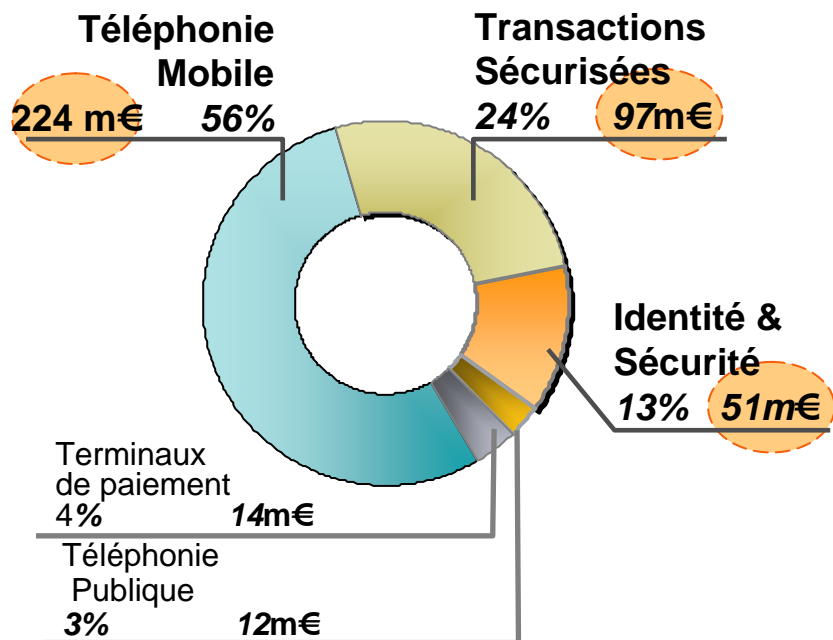
Agenda

- ✦ Introduction
- ✦ **Chiffre d'affaires du T2 & S1 2007**
- ✦ Succès commerciaux et stratégie

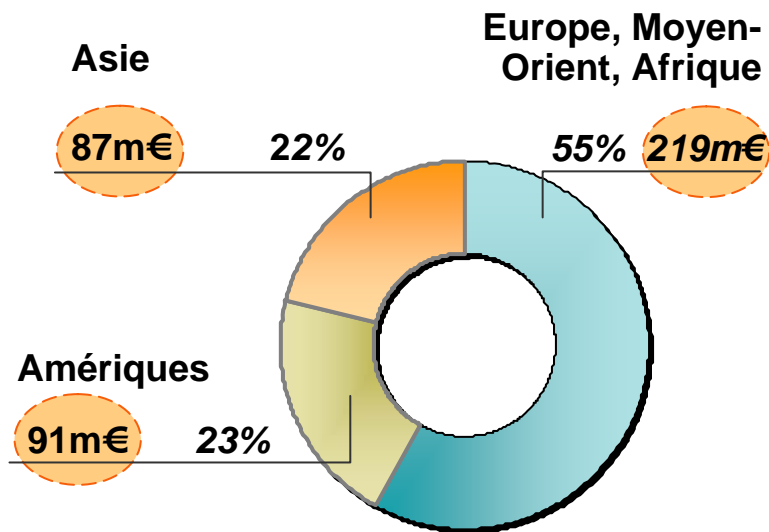


Chiffre d'affaires T2 07 : 398 millions euros

Répartition par segment



Répartition par zone géographique



✦ Evolution de la répartition par segment

- Transactions Sécurisées : 23% au T2 06
- Identité & Sécurité : 12% au T2 06
- Téléphonie Mobile : 59% au T2 06

✦ Evolution de la répartition par zone

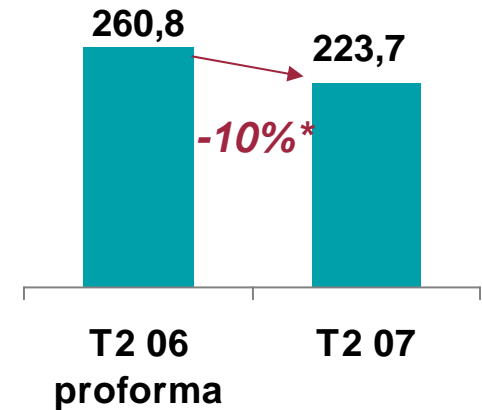
- EMOA : 51% au T2 06
- Asie : stable
- Amériques : 26% au T2 06

Téléphonie Mobile

- ✦ Chiffre d'affaires du T2 07 : - 10%*, S1 07 : - 11%*, en ligne avec les attentes du Groupe
- ✦ Effets du contrôle des prix de vente visibles dans l'évolution encourageante du PMV**
 - + 7%* par rapport au T1 07
 - - 10%* par rapport au T2 06
- ✦ Amélioration de l'environnement concurrentiel par rapport au T2 06 ; pression reste forte sur les prix de vente des cartes SIM d'entrée de gamme
- ✦ Stabilité des volumes livrés 230 millions d'unités au T2 07
 - Croissance dans les zones Europe et Amériques
 - Baisse des livraisons dans les marchés émergents liée au contrôle strict des prix de vente du Groupe
- ✦ Croissance rapide du chiffre d'affaires des Logiciels et Services, traduisant le leadership de Gemalto dans le domaine de la sécurité numérique et son expertise dans les applications haut de gamme

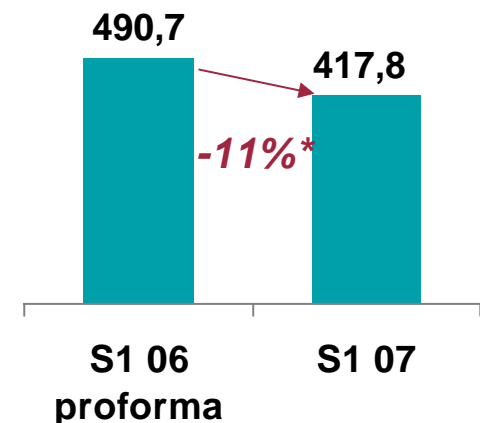
En millions d'€

Chiffre d'affaires trimestriel



En millions d'€

Chiffre d'affaires semestriel



* A taux de change constants

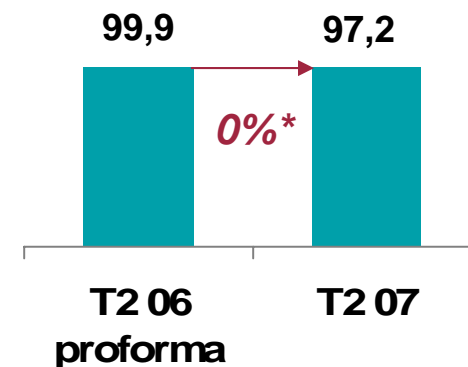
** Prix moyen de vente

Transactions Sécurisées

- ★ Chiffre d'affaires T2 07 stable*, S1 en hausse de 4%*
- ★ Volume de cartes à microprocesseur et de modules : +10% par rapport au T2 06 avec 58 millions d'unités livrées
- ★ Poursuite du développement et phase de renouvellement des cartes EMV en Europe ; pression sur les prix sur certains marchés
- ★ Forte croissance dans la télévision à péage
- ★ Déploiement des solutions de paiement « sans contact » en Asie

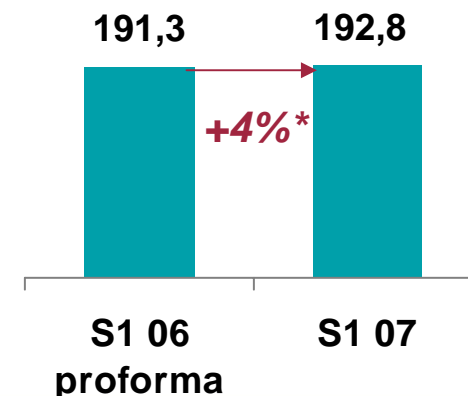
En millions d'€

Chiffre d'affaires
trimestriel



En millions d'€

Chiffre d'affaires
semestriel



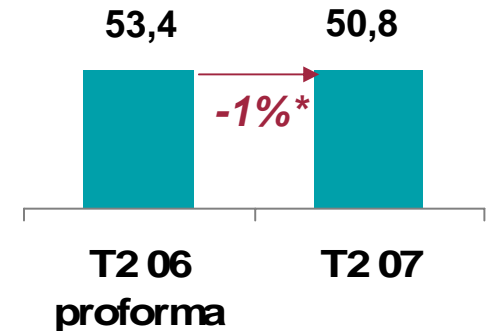
* A taux de change constants

Identité & Sécurité

- ✦ Chiffre d'affaires T2 07 stable*, S1 en baisse de 5%*
- ✦ 12 programmes de passeports électroniques en phase de déploiement
- ✦ Forte activité en identité électronique en Belgique et au Portugal
- ✦ Chiffre d'affaires plus faible en Santé
 - Base de comparaison élevée : déploiement d'un important projet au T2 06 en Amérique Latine
 - Nouveaux contrats en phase de démarrage
- ✦ Forte activité dans les ventes de brevets au S1 07 (14 m€), en baisse toutefois par rapport au niveau inhabituellement élevé au S1 06 (24 m€)
- ✦ Importants succès :
 - Cartes de santé électroniques en Allemagne (AOK)
 - Permis de conduire électroniques au Mexique

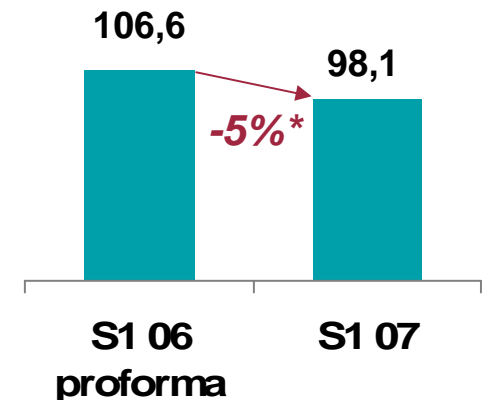
En millions d'€

Chiffre d'affaires trimestriel



En millions d'€

Chiffre d'affaires semestriel



* A taux de change constants

Téléphonie Publique

En millions d'€	T2 06 pro forma	T2 07	% change*	S1 06 pro forma	S1 07	% change*
Chiffre d'affaires	15,0	11,6	-18%	32,9	22,0	-29%

- ★ Déclin continu du marché de la carte à mémoire lié au développement mondial de la téléphonie mobile

Terminaux de Paiement

En millions d'€	T2 06 pro forma	T1 07	% change*	S1 06 pro forma	S1 07	% change*
Chiffre d'affaires	11,0	14,3	+ 34%	24,8	29,2	+ 22%

- ★ Augmentation liée au succès de l'introduction d'une nouvelle gamme de produits développée à partir d'une plateforme commune très évolutive

* A taux de change constants

Perspectives

- ✦ Au premier semestre 2007, les pays émergents ont été le moteur de la demande en Téléphonie Mobile, et les ventes du Groupe ont donc été principalement constituées de produits d'entrée et de milieu de gamme. De plus, la marge d'exploitation⁽¹⁾ du premier semestre 2007 ne bénéficiera pas des revenus de brevets inhabituellement élevés et des éléments non récurrents positifs comptabilisés au cours de la même période de 2006. Conformément aux attentes du Groupe, les synergies attendues du rapprochement se matérialisent progressivement mais elles ne suffiront pas à compenser les effets négatifs sur la marge d'exploitation⁽¹⁾ de la forte baisse des prix de vente enregistrée l'année dernière.
- ✦ Au second semestre 2007, la marge d'exploitation⁽¹⁾ devrait refléter les effets positifs de la saisonnalité et la contribution croissante des premiers déploiements de solutions de sécurité numérique. Le Groupe bénéficiera aussi des synergies additionnelles liées au rapprochement.
- ✦ Le Groupe 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⁽¹⁾ supérieure à 10% en 2009.
- ✦ ⁽¹⁾ Etablie sur une base ajustée (pro forma ajustée au S1 2006), excluant les dépenses non récurrentes liées au rapprochement avec Gemplus, les dépenses de réorganisation et les charges résultant du traitement comptable de la transaction, en retenant pour hypothèse que le rapprochement a été réalisé le 1er janvier 2005

Agenda

- ✦ Introduction
- ✦ Chiffre d'affaires du T2 & S1 2007
- ✦ **Succès commerciaux et stratégie**



gemalto^x

Succès récents...

*Certification par
MasterCard et
Visa CAP 2007
d'un dispositif à
deux facteurs
d'identification*

*Campagne de mise à
jour à distance pour le
principal opérateur
Thailandais*

*Sélection par Orange des
services opérés de Gemalto
pour une campagne de mise
à jour à distance en Afrique*

*Programme de
cartes de santé
électroniques en
Allemagne*

*Premiers permis de
conduire
électroniques au
Mexique*

*Solution de
migration EMV
pour Citibank
Taiwan*

*Service de
sauvegarde de
répertoires
téléphoniques pour
Meditel au Maroc*

Succès : programme de cartes de santé électroniques en Allemagne

- ✦ 35 millions de cartes de santé hautement sécurisées seront déployées par l'organisme d'assurance allemand AOK (Allgemeine Ortskrankenkasse)
- ✦ Fourniture d'une solution de cartes de santé numériques destinée à améliorer l'efficacité des services de santé, réduire la fraude et renforcer la confidentialité
- ✦ Une solution sécurisée active permettant une forte authentification du patient
 - Contient des ordonnances électroniques
 - Permet un accès sécurisé à un fichier médical électronique, seulement accessible lorsque le patient entre son code PIN
 - Autorise la mise à jour à distance des données



12 programmes de e-passeports, 10 de e-identité et permis de conduire, 7 de e-santé en cours

Passeports électroniques

- ✦ Europe
 - République Tchèque
 - Danemark
 - Estonie
 - France
 - Italie
 - Norvège
 - Pologne
 - Portugal
 - Slovénie
 - Suède
- ✦ Amériques
 - Etats-Unis
- ✦ Asie
 - Singapour



Cartes d'identité et permis de conduire électroniques

- ✦ Europe
 - Belgique (ID)
 - Finlande (ID)
 - Portugal (ID)
- ✦ Moyen Orient
 - Oman (ID)
 - Qatar (ID)
 - UAE (ID)
- ✦ Amériques
 - Salvador (permis)
 - Mexique (permis)
 - Brésil (ID)
- ✦ Asie
 - Inde (permis)

Santé

- ✦ Europe
 - France
 - Allemagne
 - Slovénie
- ✦ Afrique
 - Algérie
- ✦ Amériques
 - Mexique
 - Porto Rico
- ✦ Asie
 - Chine



Stratégie de croissance et de rentabilité

Préparation

- ✦ Approbation de la fusion par les autorités
- ✦ Préparation des scénarii et des plans d'action
- ✦ Préparation du processus d'intégration
- ✦ Définition des synergies et des objectifs à moyen terme

Intégration

- ✦ Réalisation de l'intégration
- ✦ Retrait de Gemplus de la cote en France et aux Etats-Unis
- ✦ Confirmation des synergies et des objectifs à moyen terme
- ✦ Communication de la vision sur la sécurité numérique
- ✦ Définition et confirmation des principaux programmes stratégiques
- ✦ Nouvelle architecture des marques et segmentation
- ✦ Optimisation de l'offre, de la logistique et des usines
- ✦ Mise en place de l'organisation intégrée

Positionnement stratégique

- ✦ **Renforcer l'excellence opérationnelle**
 - Relation clients
 - Stratégie de prix active
 - Optimisation des coûts
- ✦ **Développer la sécurité numérique**
 - Solutions mobiles de nouvelle génération
 - Opportunités dans le sans-contact
 - Croissance dans la sécurité des réseaux
 - Croissance en e-Identité
 - Logiciels & services
- ✦ **Saisir les opportunités stratégiques**
 - Partenariats & alliances
 - Incubateurs
 - Acquisitions ciblées

Leadership

- ✦ **>10% EBIT en 2009**
- ✦ **85m€ de synergies nettes**
- ✦ **Croissance dans la sécurité numérique**

Tirer parti de nos positions et de notre expertise pour assurer croissance et rentabilité

Consolider notre base opérationnelle

Création de Gemalto,
2 juin 2006

Année 1

Juin 2007

Année 2

Année 3



- ✦ Leader mondial de la sécurité numérique
 - ✦ Marchés en fort développement
 - ✦ Equipe de direction renforcée
- ✦ Portefeuille de technologies sans égal
 - ✦ Clients “Blue chip”
 - ✦ Mid cap avec un large flottant et une santé financière solide