

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre et de l'année 2006

Olivier Piou

Directeur Général

Charles Desmartis

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'exhaustivité 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.

Agenda

✦ Introduction

- ✦ Chiffre d'affaires T4 et 2006
- ✦ Sécurité Numérique et perspectives

Points clés du 4^{ème} trimestre et de l'année 2006

- ★ Rapprochement totalement réalisé, fort soutien des clients, actionnaires et employés
- ★ Programme d'intégration et synergies conformes aux prévisions
- ★ Environnement concurrentiel plus favorable
- ★ Succès commerciaux obtenus dans tous les segments au cours des derniers mois, confirmant le leadership de Gemalto dans le domaine de la Sécurité Numérique
- ★ Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre : 461 m€, en baisse de 2% à taux de change constants
- ★ Chiffre d'affaires pro forma 2006 : 1 698 m€ pratiquement stable à taux de change constants



Réussite de la création de Gemalto en un plus d'un an

✦ Rapprochement finalisé

- Fin des procédures de retrait et de rachat obligatoire : Gemalto détient maintenant 100% de Gemplus
- Gemplus retiré de la cote le 29 janvier 2007
- Programme de rachat d'actions en place

✦ Programme d'intégration en bonne voie

- Organisation, structure et objectifs définis dès le 2 juin
- Etapes du processus d'intégration
 - Portefeuille de produits rationalisé et feuille de route mise en œuvre
 - CRM*, systèmes de prévision et processus logistiques, fusionnés
 - Relation clients renforcée
 - Plan à long terme réétudié et intégré, en ligne avec les objectifs de profitabilité

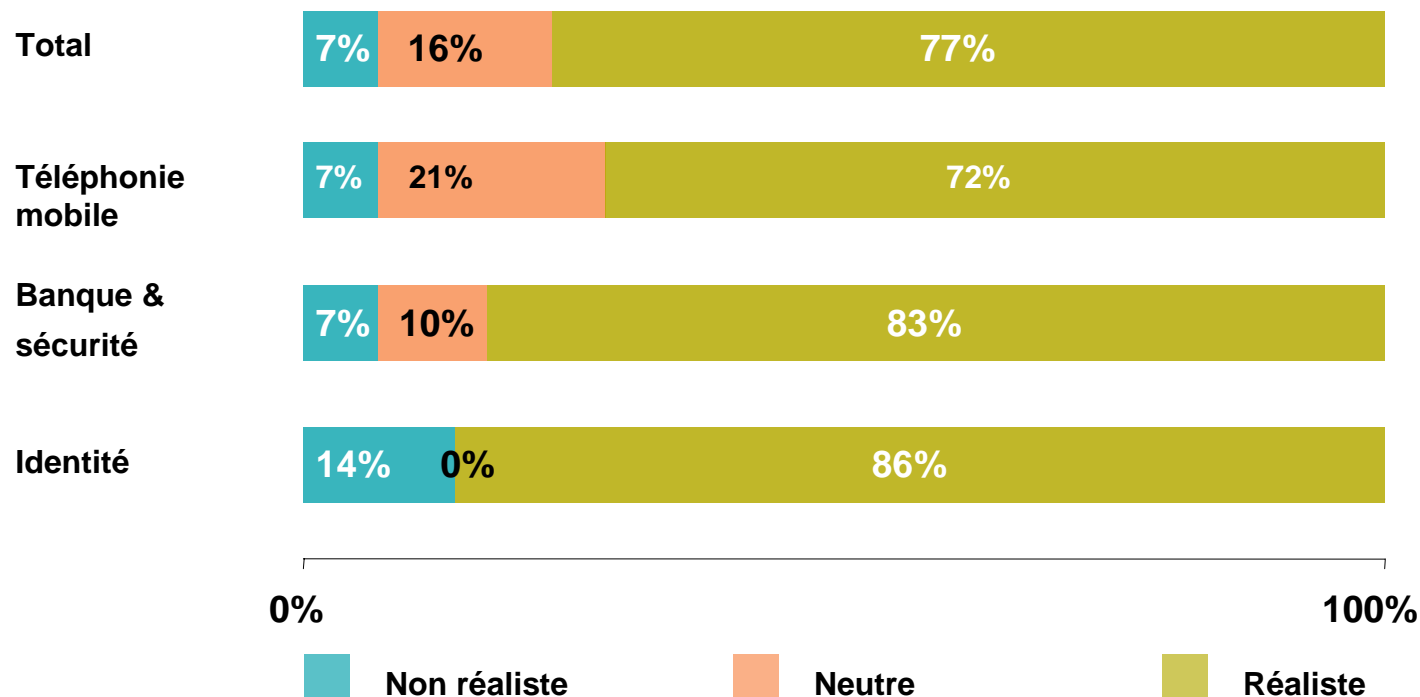


* Customer Relationship Management : Gestion de la relation clients

Accueil favorable du concept de Sécurité Numérique

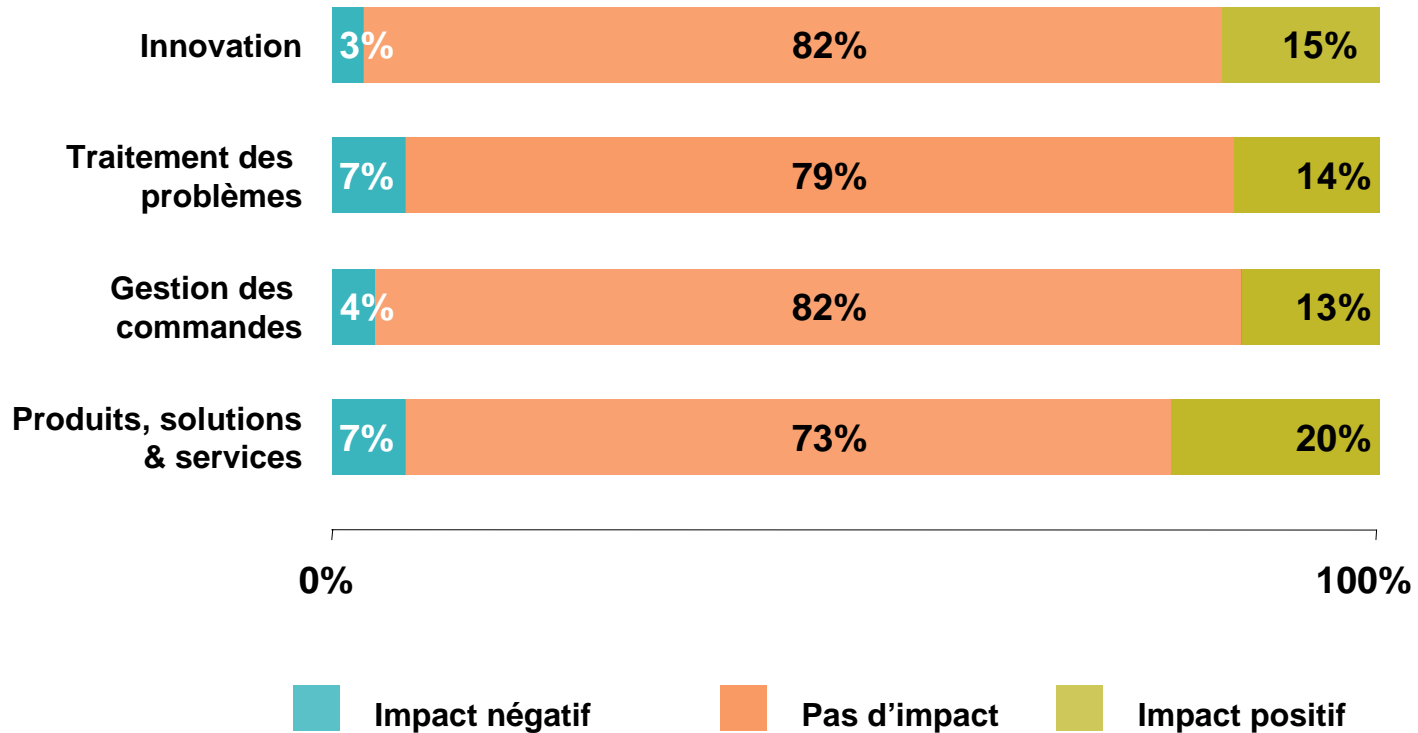
Ambition de Gemalto : « être le leader mondial de la sécurité numérique, rendre les interactions numériques sûres et aisées »

Dans quelle mesure l'ambition de Gemalto est-elle réaliste ?



Peu d'incidents dans la relation clients

L'opération Gemalto a-t-elle pour vous provoqué des incidents ?

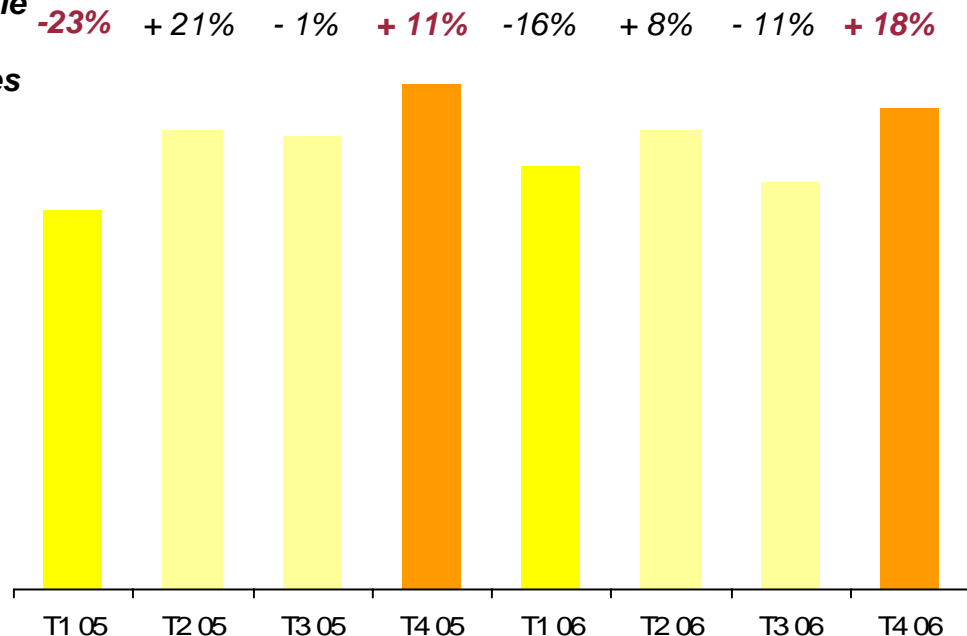


Agenda

- ✦ Introduction
- ✦ **Chiffre d'affaires T4 & 2006**
- ✦ Sécurité Numérique et perspectives

Chiffre d'affaires du T4 06 à 461 m€, + 18%*, par rapport à T3 06

% variation
séquentielle
À taux
historiques



**Croissance
séquentielle par
segments***

Téléphonie Mobile
+ 18 %

Transactions
sécurisées
+ 16 %

Identité & Sécurité
+ 29 %

★ Chiffre d'affaires du T4 : a été, ces derniers temps, le plus élevé de l'année, avec un pic saisonnier de la demande en téléphonie mobile en Europe et dans la zone Amériques

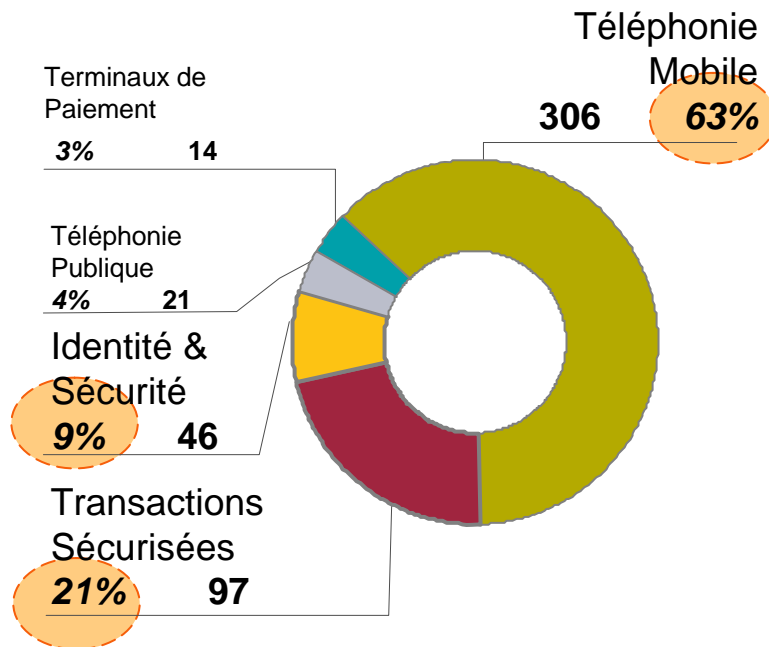
★ Effet de saisonnalité renforcé au T4 06 par la croissance des autres segments

* A taux de change constants

Tous les chiffres ci-dessus sont pro forma

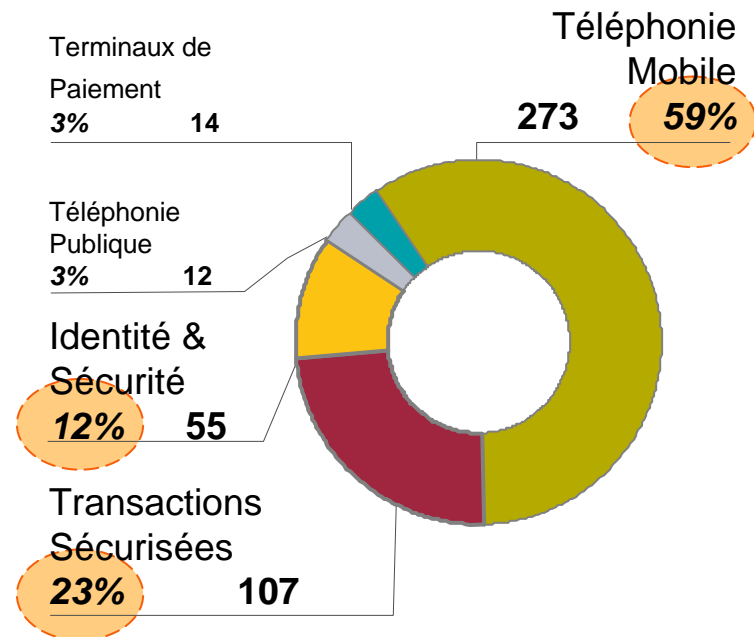
Chiffre d'affaire T4 par segment : confirmation de la contribution croissante de Transactions Sécourisées et Identité & Sécurité

T4 2005 Pro forma*



484 millions d'€

T4 2006



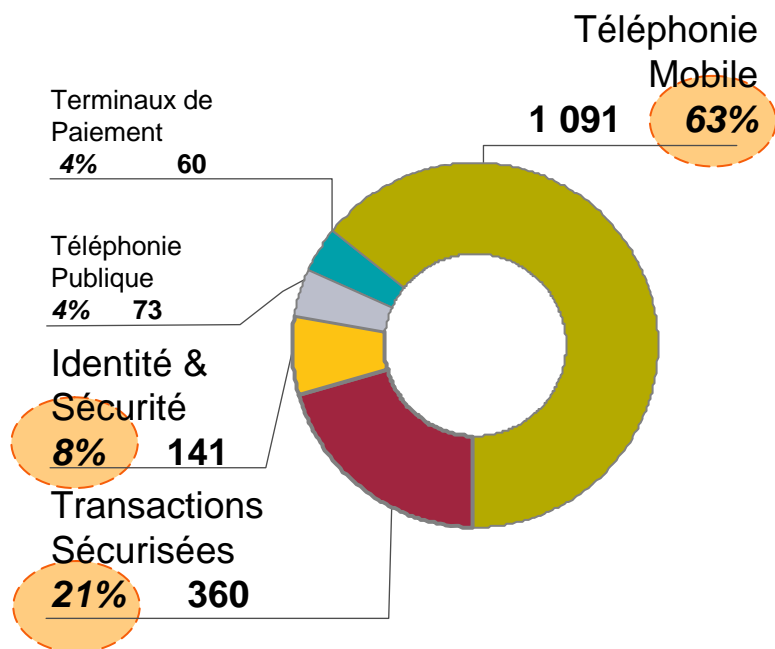
461 millions d'€

- 2% à devises constantes

* pro forma reflétant l'activité combinée de Gemalto et de Gemplus du 4^{ème} trimestre

Chiffre d'affaires 2006 : portefeuille d'activités mieux réparti

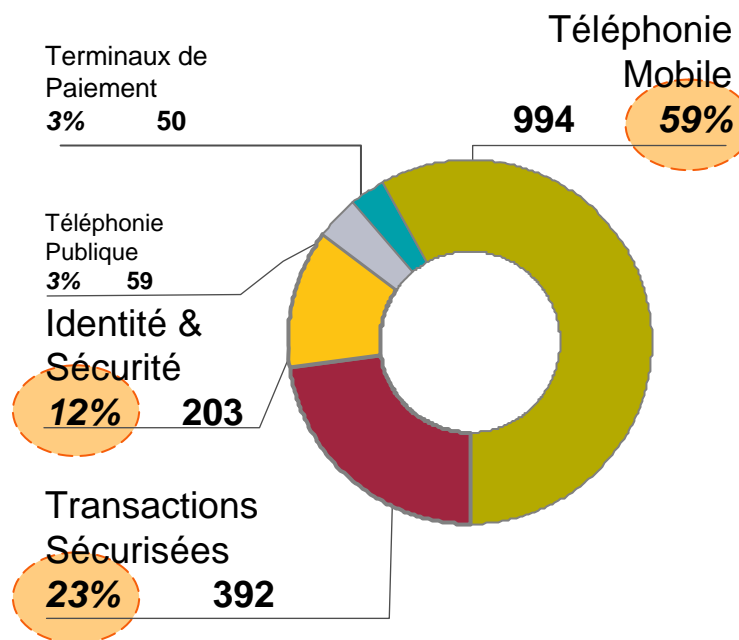
2005 Pro forma*



1 724 millions d'€

- 1% à devises constantes

2006 Pro forma*



1 698 millions d'€

* pro forma reflétant l'activité combinée de Gemalto et de Gemplus sur l'année 2006

Téléphonie Mobile

✦ Tendances de marché

- Croissance provenant essentiellement des pays émergents
- Environnement compétitif plus favorable à la fin du second semestre
- Emergence des services multimédias

✦ Points clés Gemalto

- Référence du marché en TV Mobile, inégalée à ce jour
- Croissance dans les nouveaux services pour mobiles
- Innovation: nouveau standard basé sur USB pour applications multimédia mobiles



Téléphonie Mobile : forte demande

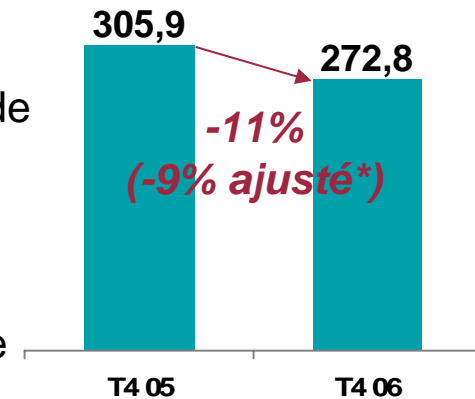
- ✦ Chiffre d'affaire T4 06 en baisse de 9%*
- ✦ Demande toujours élevée :
Forts volumes livrés : +23% à 252 millions d'unités
 - Croissance des volumes provenant de la forte demande en Asie
 - Progression des produits haut de gamme (TV Mobile)
 - Amériques: hausse des volumes due à l'augmentation du nombre d'abonnés et aux produits hauts de gamme
- ✦ PVM** en hausse séquentielle de 1% au T4 06
 - Hausse séquentielle provenant de l'amélioration saisonnière du mix géographique et d'un environnement concurrentiel plus favorable
 - Baisse de -25% en T4 06, liée à une amélioration substantielle par rapport à la tendance des neuf premiers mois de l'année

* Ajusté des variations monétaires

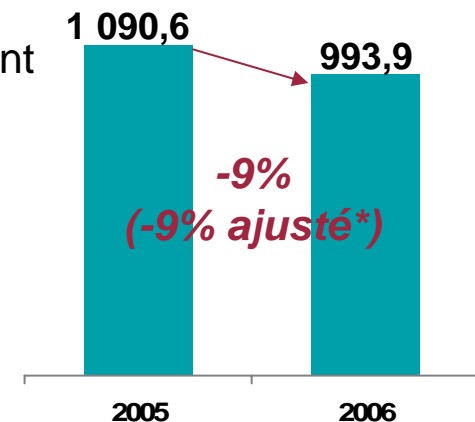
** Prix de Vente Moyen

En millions d'€

Chiffre d'affaires
trimestriel pro forma



Chiffre d'affaires
annuel pro forma



Transactions Sécurisées

✦ Tendances de marché

- Poursuite de la migration EMV
- Cartes sans contact continuent de susciter de l'intérêt partout dans le monde



✦ Points-clés Gemalto

- Dynamique EMV en Amérique Latine, en Asie et dans les marchés européens matures au T4 06
- Forte croissance des services de personnalisation
- Succès commerciaux dans les cartes sans contact

Transactions Sécurisées : une excellente année

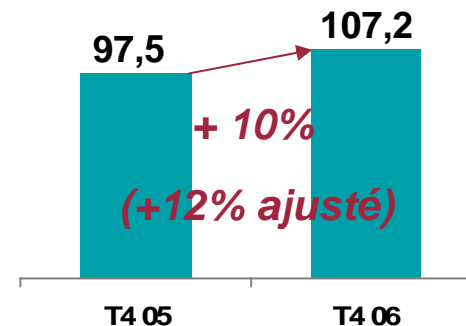
- ★ Chiffre d'affaires T4 en hausse de 12%*
 - Poursuite de la migration EMV en Amérique Latine et en Asie
 - Activité satisfaisante sur les marchés européens matures
 - Amélioration dans la télévision à péage
- ★ Volumes en hausse de 20%
 - 56 millions de cartes à microprocesseurs livrées au T4 06
- ★ Lancements de programmes de cartes de paiement sans contact
 - Déploiements aux USA par de grandes banques, cartes « combi » en Asie du Nord à la fin du T4
 - Nombreux projets pilotes dans le monde notamment dans la zone EMOA

* Ajusté des fluctuations monétaires

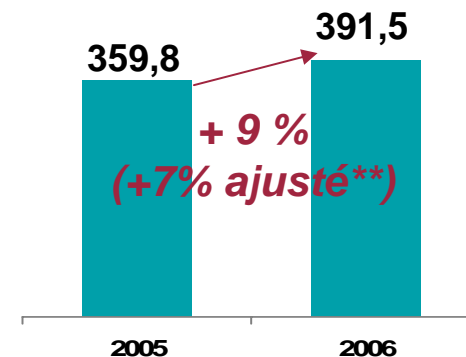
** Ajusté de l'acquisition de Setec et des fluctuations monétaires

En millions d'€

Chiffre d'affaires
trimestriel pro forma



Chiffre d'affaires
annuel Pro forma



Identité & Sécurité

✦ Tendances de marché

- Déploiements d'e-passeports en cours
- Nombre croissant de projets gouvernementaux : identification, santé, permis de conduire
- Demande pour des solutions de sécurité physique et logique se généralise
- Banques sur Internet adoptent des produits personnels sécurisés

✦ Points clés Gemalto

- e-passeport : leadership confirmé avec 14 programmes dans le monde
- Santé : France, Algérie, Allemagne
- Permis de conduire : solutions clé en main en Norvège
- Microsoft Vista intègre la technologie Gemalto
- Nouveaux produits lancés dans la sécurité bancaire sur Internet

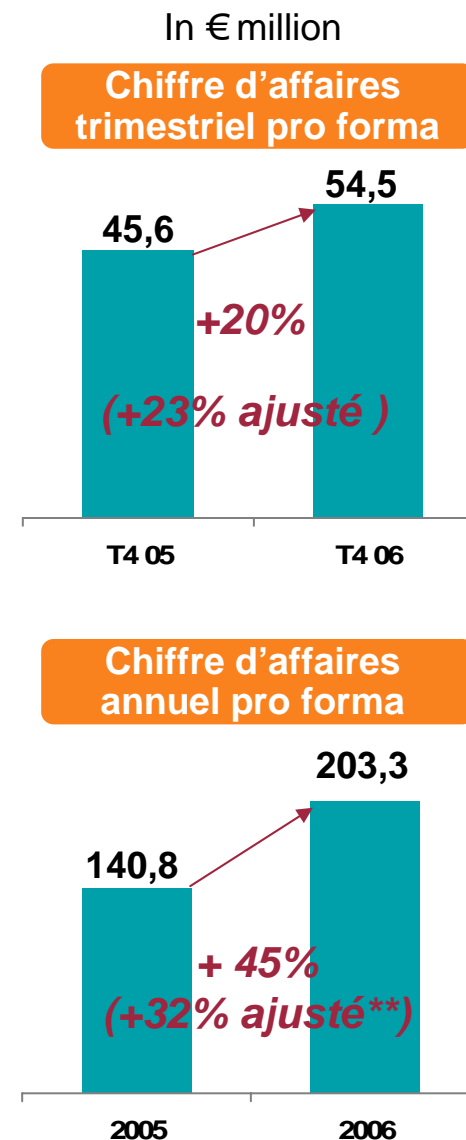


Identité & Sécurité : très forte demande

- ✦ Excellente performance : chiffre d'affaires T4 06 en hausse de 23%*
- ✦ Croissance solide et nombreux succès commerciaux
 - Déploiement de e-passeports principalement en Europe
 - Plusieurs solutions clés en main remportés
- ✦ Pas de contrats de licences significatifs au second semestre
- ✦ Chiffre d'affaires annuel supérieur à 200 millions d'€

* Ajusté des fluctuations monétaires

** Ajusté de l'acquisition de Setec et des fluctuations monétaires



Téléphonie Publique

En millions d'€ Pro forma	T4 05	T4 06	% variation*	2005	2006	% variation*
Chiffre d'affaires	21,1	12,3	-38%	73,2	58,8	-19%

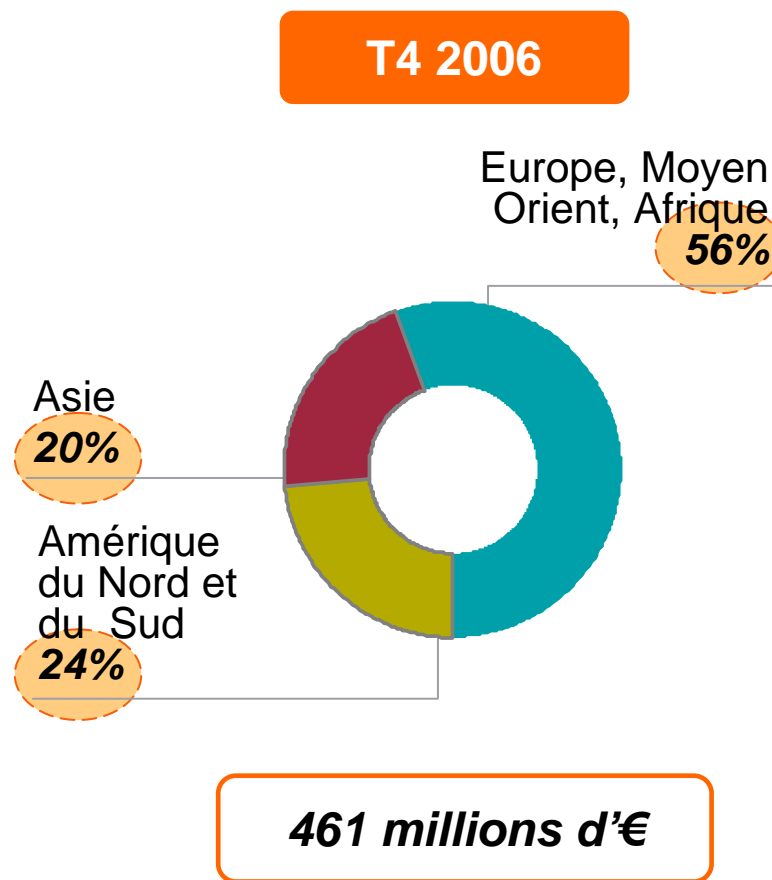
Terminaux Points de vente

En millions d'€ Pro forma	T4 05	T4 06	% variation*	2005	2006	% variation*
Chiffre d'affaires	14,3	14,3	+ 4%	60,1	50,4	-15%

* A taux de change constants

Chiffre d'affaires T4 06 par zone géographique

- ✦ **EMOA** à 259 millions d'€, en baisse de 1%*
 - Croissance en Identité & Sécurité et Transactions Sécurisées
 - Faiblesse des ventes en Téléphonie Mobile et Téléphonie Publique
- ✦ **Amériques** à 112 millions d'€, en baisse de 10%*
 - Plus faible demande en Téléphonie Mobile et en Téléphonie Publique
- ✦ **Asie** à 90 millions d'€, en hausse de 6%*
 - Forte demande en Téléphonie Mobile en Transactions Sécurisées



* Ajusté des fluctuations monétaires

Chiffre d'affaires 2006 pro forma* par zone géographique

✦ **EMOA** à 924 millions d'€, en hausse de 1%

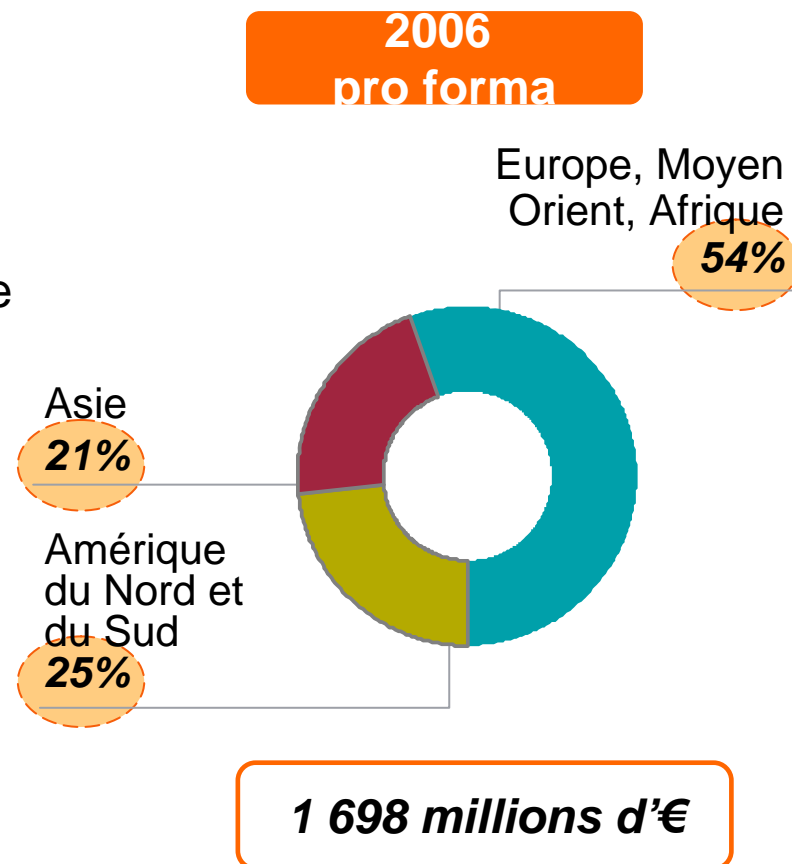
- Progression en Identité & Sécurité
- Baisse des ventes dans la Téléphonie Mobile et la Téléphonie Publique

✦ **Amériques** à 416 millions d'€, en baisse de 12%**

- Demande plus faible en Téléphonie Mobile
- Croissance en Identité & Sécurité et Transactions Sécurisées en Amérique Latine

✦ **Asie** à 358 millions d'€, en hausse de 6%**

- Forte croissance en Transactions Sécurisées et en Identité & Sécurité



* Prepared on a pro forma basis, reflecting the combined activity of Gemalto and Gemplus over the full year

** At constant exchange rate

Objectif de 85 M€ de synergies nettes en année 3

+ Achats

- Meilleures conditions de prix de chaque société
- Accès aux nouvelles technologies
- Effet de taille (voyages, stocks, etc....)

+ Processus de fabrication

- Meilleures équipes du secteur
- Optimisation de la logistique et des installations

+ Charges d'exploitation

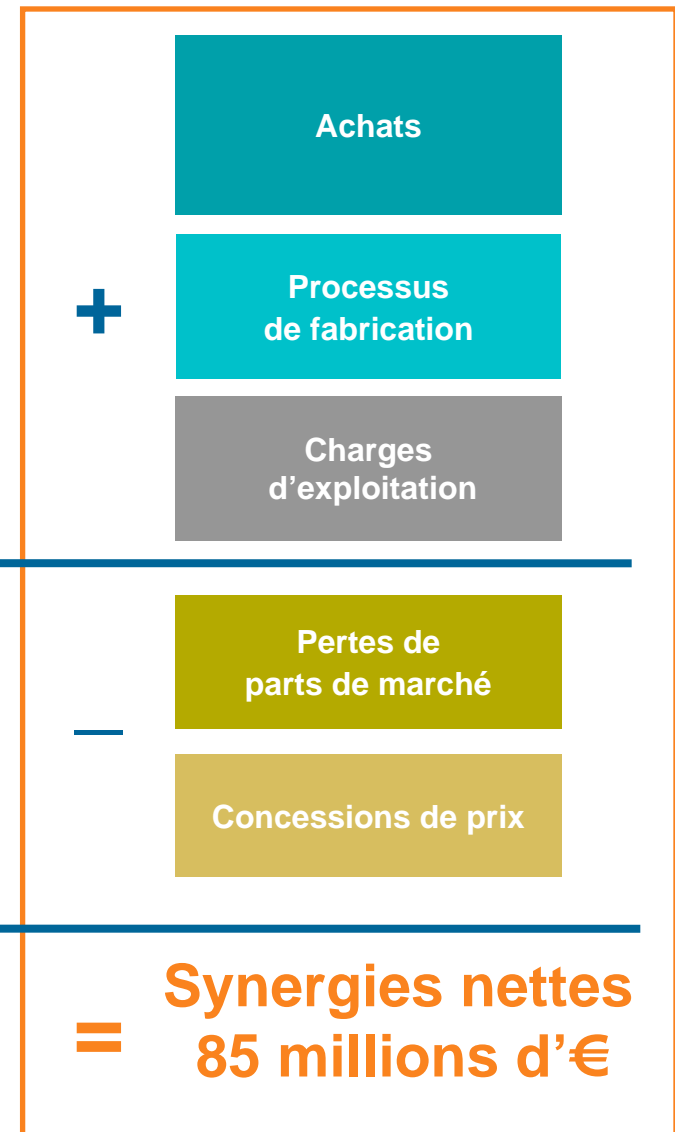
- Structure
- Frais externes

- Manque à gagner lié à l'érosion du chiffre d'affaires

- Recouvrement essentiellement en Téléphonie Mobile

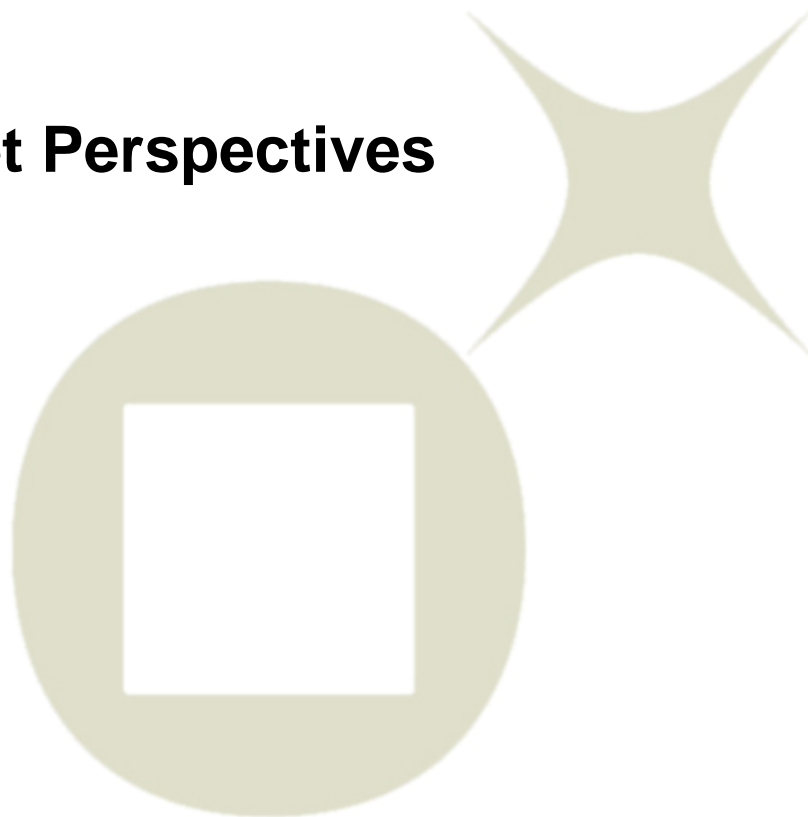
- Concessions de prix aux clients

Axalto ou Gemplus seuls, n'auraient pas pu réaliser ces synergies



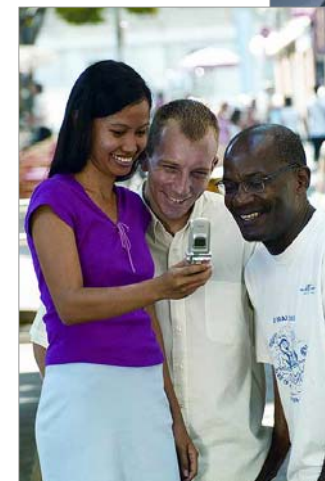
Agenda

- ✦ Introduction
- ✦ Chiffre d'affaires T4 et 2006
- ✦ **Sécurité Numérique et Perspectives**



Sécurité Numérique

1. La révolution numérique transforme la vie quotidienne des personnes
2. La liberté de communiquer, acheter ou voyager, à tout moment et en tout lieu, est devenue partie intégrante des attentes de chaque individu
3. L'activité de nos clients consiste à permettre aux personnes de tirer le meilleur parti de ces interactions numériques. Nous les y aidons, en rendant celle-ci plus pratiques, plus sûres et plus conviviales
4. Nous sommes présents sur un marché vaste, en croissance rapide, qui se développe avec la diffusion de ces interactions numériques à tous les aspects de la vie des gens. Que ce soit au travail, chez soi ou entre les deux
5. Avec l'extension du monde numérique, nous fournissons à nos clients des solutions plus complètes et plus utiles, Gemalto ayant décidé d'étendre ses activités à toute la chaîne de valeur
6. C'est pourquoi la carte à puce ne représente plus qu'une partie de ce que Gemalto réalise ou peut réaliser
7. Aujourd'hui, l'expertise de Gemalto's dans le développement de dispositifs personnels sécurisés, de logiciels et services associés permet à la société de devenir le leader de ce marché



Perspectives

- ✦ La Société estime que la marge d'exploitation ⁽¹⁾ de l'exercice 2006 devrait se situer à un niveau proche de celui du premier semestre
- ✦ En 2007, Gemalto anticipe une demande soutenue sur tous ses principaux marchés, compte tenu de la saisonnalité habituelle, avec une activité plus forte au second semestre qu'au premier
- ✦ Les synergies liées au rapprochement se matérialisent progressivement, conformément à nos attentes. De plus, le Groupe continue à s'adapter aux évolutions de ses marchés pour atteindre son objectif d'une marge d'exploitation supérieure à 10% en 2009

(1) Etablie sur une base ajustée, reflétant le rapprochement de Gemalto et Gemplus sur la période, en excluant les charges exceptionnelles liées au rapprochement avec Gemplus, les coûts de réorganisation, les charges résultant du traitement comptable de la transaction et l'acquisition de Setec en juin 2005, en retenant pour hypothèse que le rapprochement a été réalisé le 1er janvier 2005.



- ✦ 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 grande solidité financière