



# Gemplus

## 4<sup>ème</sup> Trimestre & Exercice 2003

### Présentation des Résultats

**Alex Mandl**  
**Yves Guillaumot**  
**Philippe Vallée**  
**Philippe Combes**

**Jacques Seneca**

**President & CEO**  
**Executive Vice-President CFO**  
**Executive Vice-President Telecom**  
**Executive Vice-President**  
**Operations & Financial Services**  
**Executive Vice-President, BDG &**  
**ID Security**

# Avertissement

*Le présent communiqué de presse contient des déclarations prévisionnelles, qui sont, à ce titre, empreintes d'un certain nombre de risques et d'incertitudes. Ces déclarations concernent les performances financières futures et d'autres risques liés aux résultats du secteur, à l'activité, aux performances ou objectifs prévus par Gemplus. Les faits ou résultats effectifs peuvent donc différer sensiblement de ceux escomptés. Bien que la société estime ces prévisions raisonnables, celles-ci ne constituent en aucun cas une garantie quant aux événements à venir, à l'activité, aux performances ou aux objectifs atteints. Ces facteurs de risque sont les suivants : les tendances du marché des télécommunications sans fil, la croissance du commerce mobile, la capacité de la société à développer et à commercialiser des technologies basées sur de nouveaux microprocesseurs et sa capacité à répondre à la demande du marché, les effets de l'adoption de technologies concurrentes sur les marchés qu'elle cible, notamment le secteur des télécommunications, l'intensification prévue de la concurrence sur ses principaux marchés, la rentabilité de la stratégie d'expansion de Gemplus, les litiges ou la perte éventuelle des droits de propriété intellectuelle de la société sur ses technologies basées sur les microprocesseurs, sa capacité à définir et à mettre en oeuvre des partenariats stratégiques sur ses principaux secteurs d'activité (avec des opérateurs réseau sans fil, des fournisseurs de services financiers, des fournisseurs d'infrastructure Internet et des développeurs de technologie de sécurité), sa capacité à développer et à tirer profit des nouveaux logiciels et services, l'effet sur le cours des actions Gemplus d'acquisitions et d'investissements futurs. Étant donné le caractère incertain de ces déclarations prévisionnelles, le lecteur est averti qu'elles ne constituent pas une garantie apportée par la société ou par quiconque de la réalisation des objectifs et des projets de Gemplus. Ni la société ni quiconque ne s'engage à assumer une quelconque responsabilité quant à l'exactitude et à l'exhaustivité des présentes déclarations prévisionnelles. Ces dernières ne s'appliquent qu'au présent communiqué de presse. La société n'est en aucun cas tenue d'actualiser ces déclarations prévisionnelles.*

# Agenda

- **Introduction**
- Résultats du T4 et de l'Exercice 2003
- Points sur l'activité
- Perspectives 2004

# Rappel de la Stratégie : Construire la Croissance

***“ Gérer de façon efficace un métier en cours de commoditisation ”***

- Redresser la rentabilité
- Améliorer l'efficacité
- Gagner des parts de marché

***“ Se rapprocher des clients ”***

- Renforcer les structures régionales
- Remodeler la force de vente
- Développer des partenariats
- Améliorer la communication

**Construisons  
l'avenir**

***“ Se différencier par la valeur ”***

- Développer des services gérés
- Développer de nouveaux segments
- Créer de la valeur en s'appuyant sur l'expertise en R&D
- Permettre l'incubation de nouveaux métiers

***“ Excellence dans l'exécution ”***

- Construire une organisation efficace
- Restaurer la notion de responsabilité
- Réaliser, voire excéder les objectifs
- Suivre la satisfaction des clients, des employés et rack customers, des actionnaires

# 2003 : une année de transition, établir les fondations d'une croissance rentable

- **Mettre en place une large réorganisation de la société**
  - *Renforcer les capacités dans les Régions*
  - *Intégrer tous les aspects opérationnels de l'activité*
  - *Améliorer la productivité de la R&D*
  - *Encourager le développement de nouvelles initiatives dans un cadre organisationnel autonome*
- **Renforcement de l'équipe dirigeante**
- **Importants progrès dans la reconstruction du moral du personnel et dans le renforcement de son soutien**

# 2003 : une année de transition, établir les fondations d'une croissance rentable

- **Développement de la stratégie du Groupe**

- *Cadre de cette stratégie décliné en objectifs et actions à mener*
- *Hiérarchisation des initiatives, des investissements et des besoins de changement*

- **Mise en oeuvre d'un programme de réduction des coûts**

- *Cohérent avec les objectifs et le calendrier*
- *Finalisation en 2004*

- **Renouvellement et renforcement des relations clients à haut niveau avec un certain nombre de grands comptes**

# 2003 : une année de transition, établir les fondations d'une croissance rentable

- **Amélioration constante des résultats financiers au cours des quatre derniers trimestres**
  - *Résultat d'exploitation avant coûts de restructuration au T4 en hausse, à 5,2 M€*
- **Succès du positionnement de la carte SIM comme outil stratégique**
  - *Proposer de nouveaux services pour éveiller l'intérêt, éduquer et encourager son utilisation*
- **Performance non optimale de FSS résolue par**
  - *la division en deux segments de marchés verticaux (Banque, Distribution & Transport / ID, Sécurité & interface pour la carte à puce)*
  - *Mise en place de nouvelles équipes pour diriger ces deux segments*

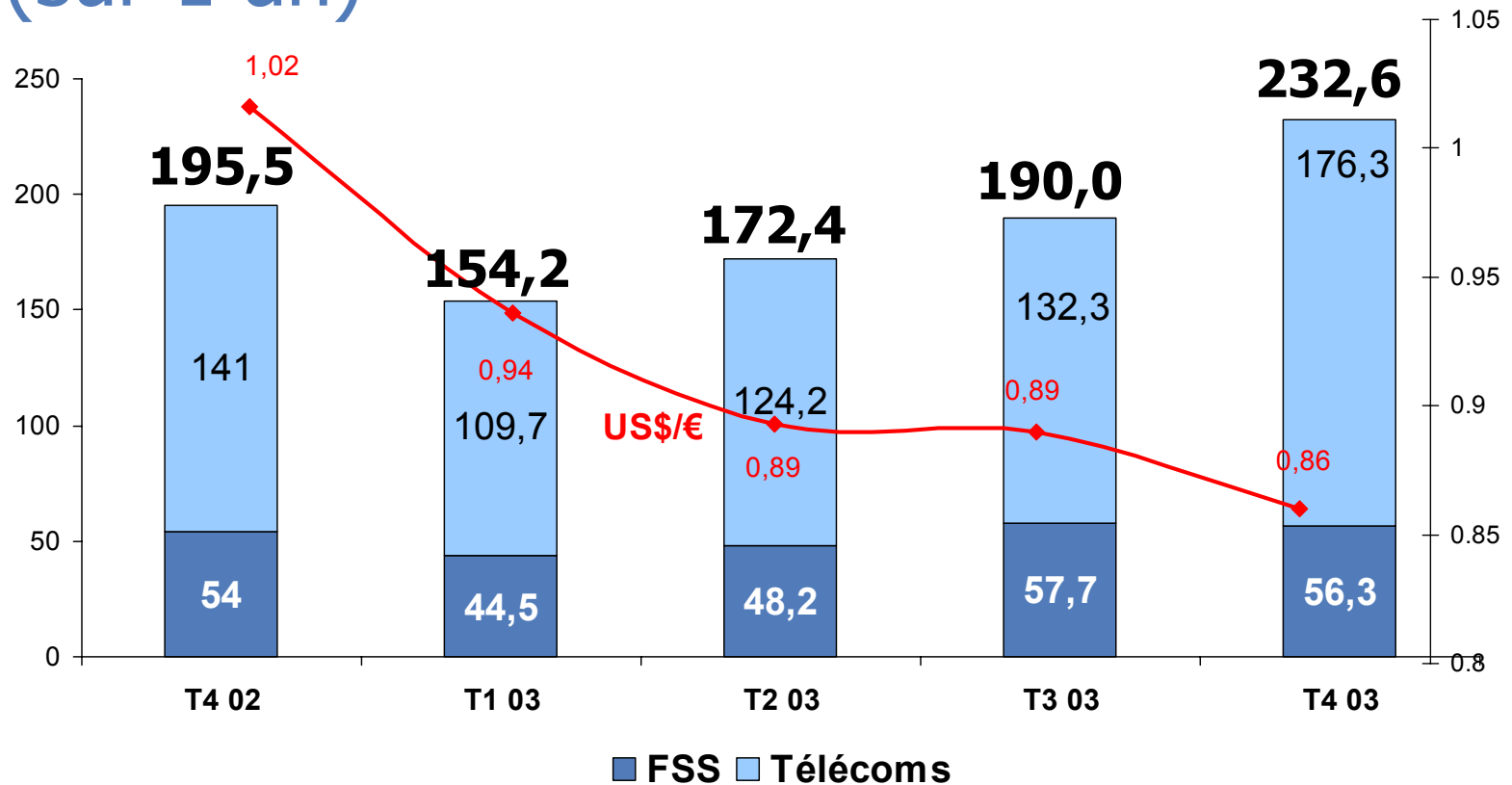
# Agenda

- Introduction
- **Résultats du T4 et de l'Exercice 2003**
- Points sur l'activité
- Perspectives 2004

# Chiffres Clés du 4<sup>ème</sup> Trimestre 2003

- **Chiffre d'affaires du Groupe : + 22,4%** en tendance trimestrielle, à 232,6 m €, reflétant :
  - Une très forte croissance en Téléphonie Mobile
  - Le décollage de la migration EMV dans le segment bancaire, compensé par la saisonnalité de la Geldkarte
- **Marge brute : 29,0%**
- Rythme normalisé des charges d'exploitation en légère amélioration
- **Résultat d'exploitation avant coûts de restructuration: 5,2 m €**
- **Résultat net : - 24,4 m €**
- **Trésorerie solide, en hausse à 390,7 m €**

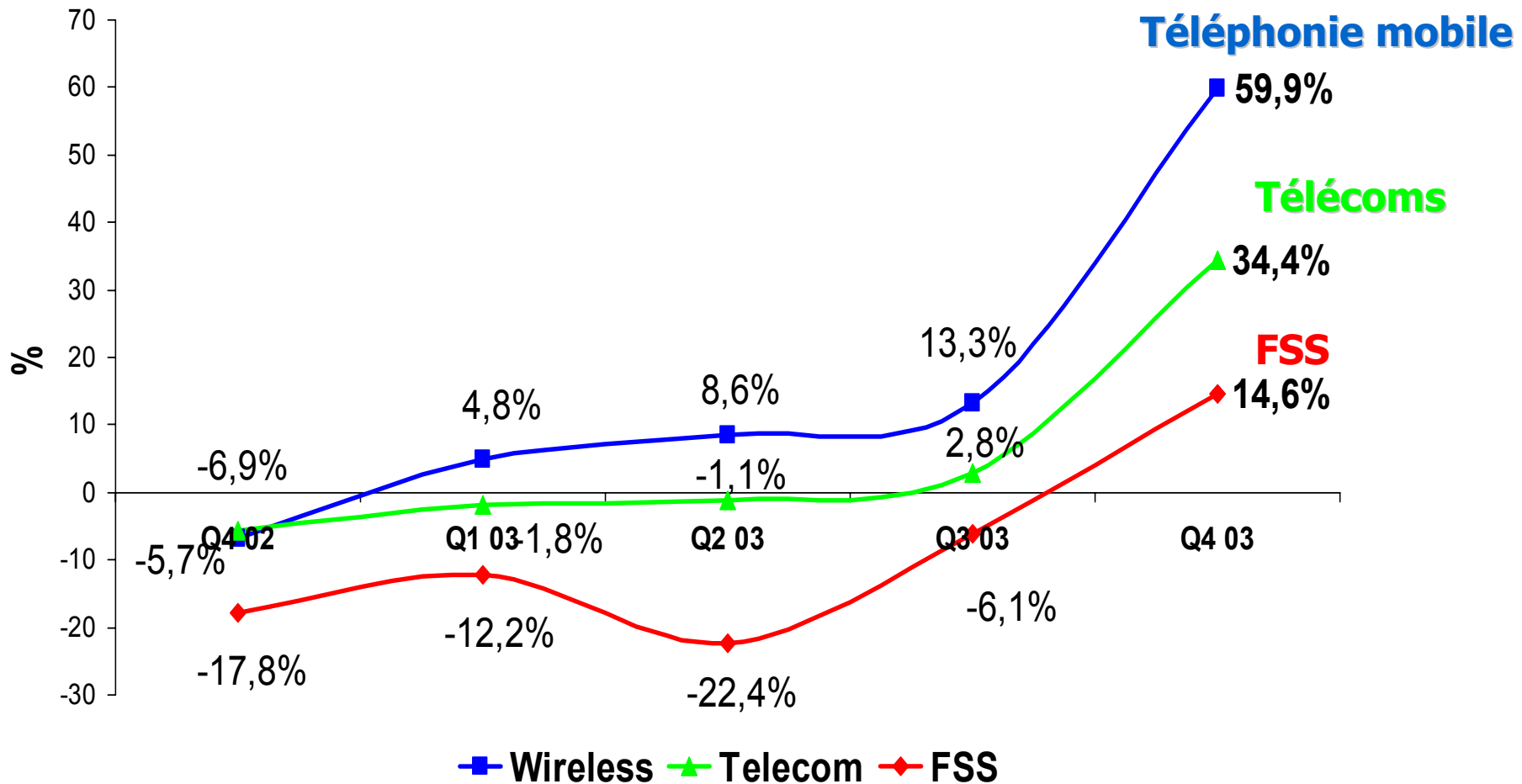
# Chiffre d'Affaires par Division (sur 1 an)



- **En tendance trimestrielle\*** : Chiffre d'Affaires du Groupe en hausse de 24,0%
  - Télécoms : + 34,8%, grâce à la téléphonie mobile
  - FSS : - 0,8%, gêné par la saisonnalité de la Geldkarte,
- **En tendance annuelle\*** : Chiffre d'Affaires du Groupe en hausse de 29,0%
  - Télécoms : + 34,4% (vs. 2,8% au T3 03), dont **téléphonie mobile : + 59,9%** (vs. 13,3% au T3 03)
  - FSS : + 14,6%, grâce au décollage de l'EMV

\* A taux de change et périmètre comparables

# Croissance des ventes en tendance annuelle\*

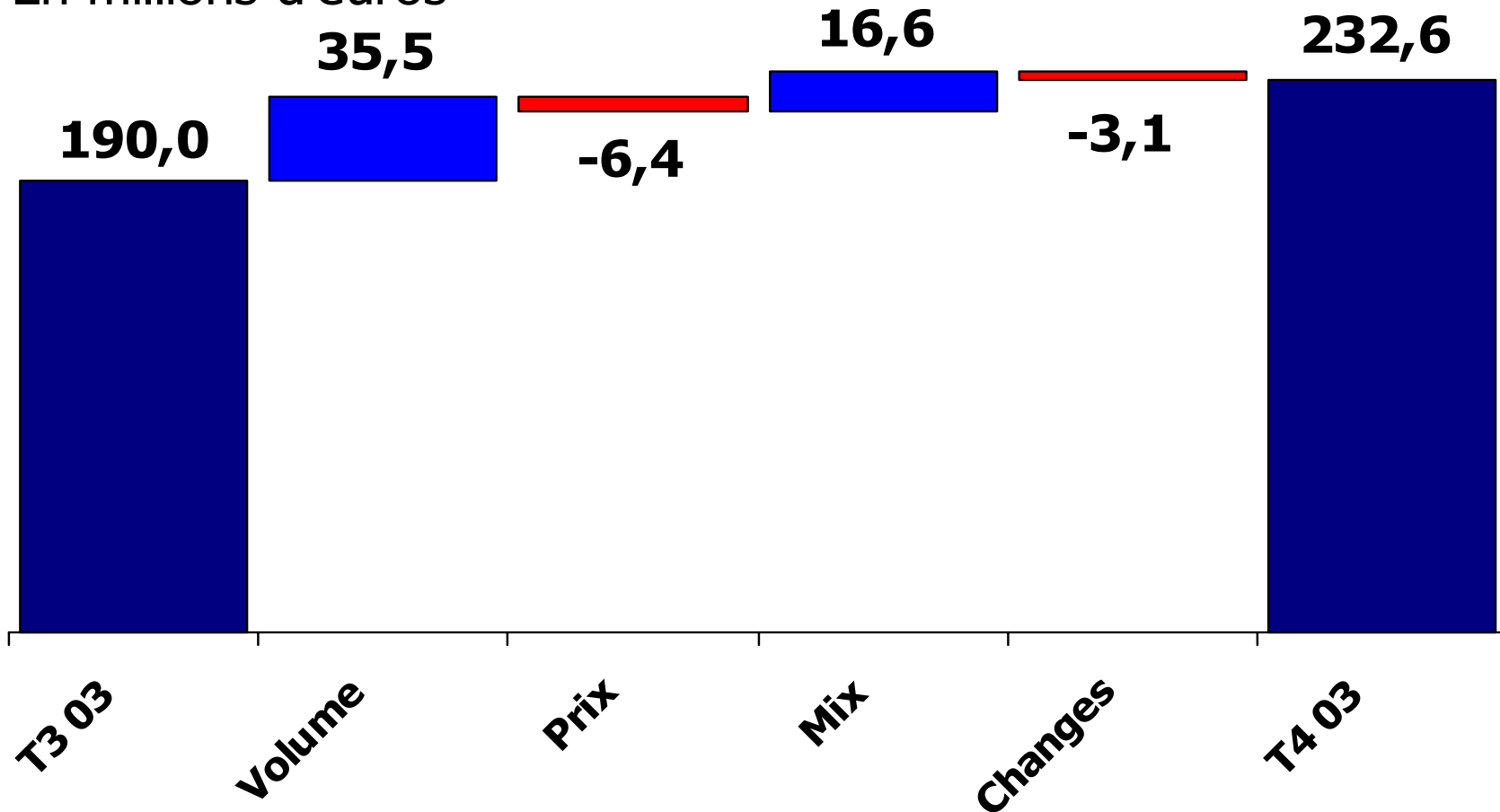


- Reprise de toutes les activités
- Croissance du chiffre d'affaires des Télécoms, due à la téléphonie mobile, mais qui reste affecté par le déclin des activités à faible valeur ajoutée

\* A taux de change et périmètre comparables

# CA T4 2003 comparé au T3 2003

En millions d'euros

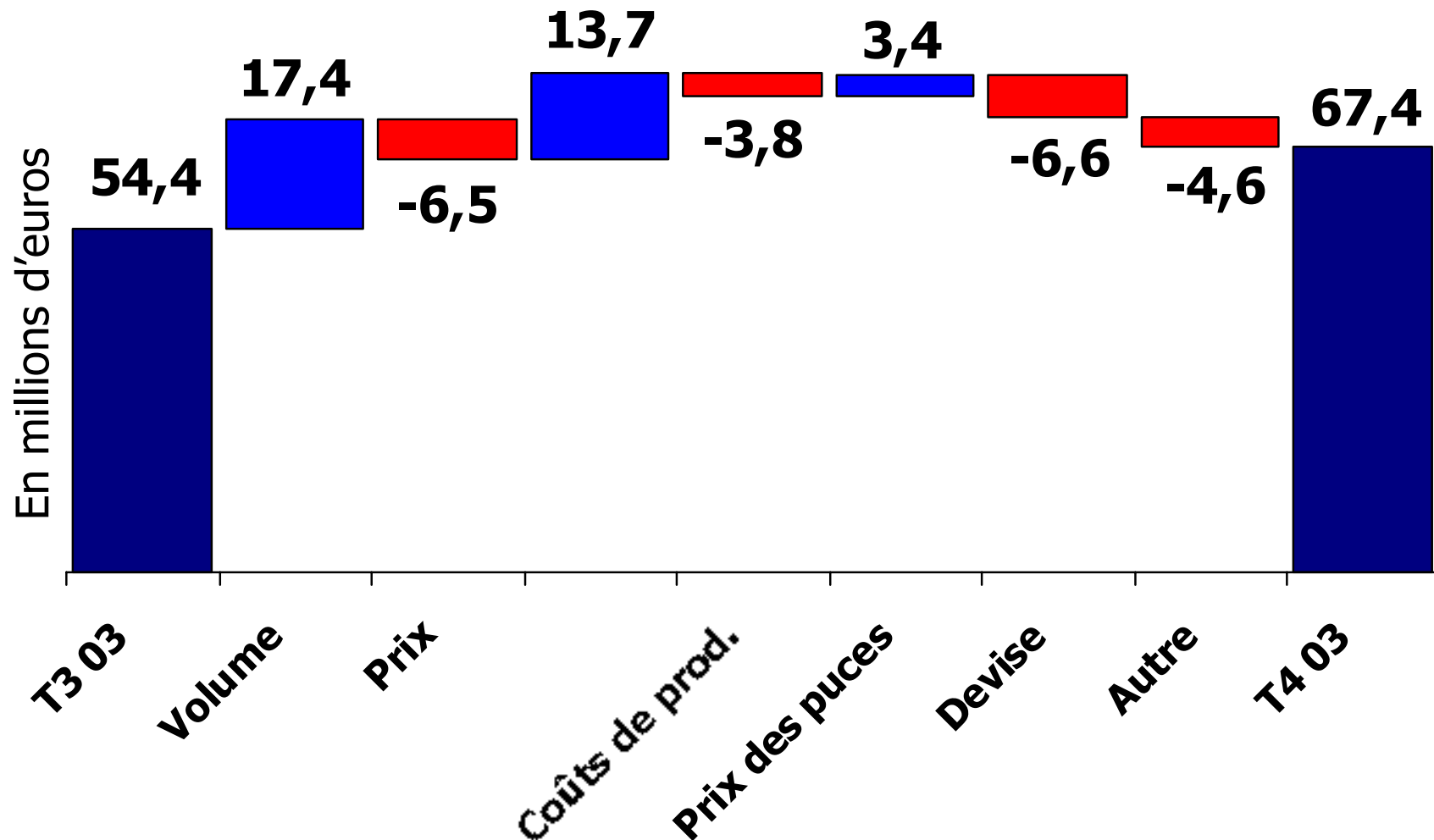


- Croissance significative des volumes, principalement due à la téléphonie mobile et à l'EMV
- L'amélioration du mix de la téléphonie mobile a plus que compensé les pressions sur les prix de vente

# Marge Brute T4 2003 vs. T3 2003

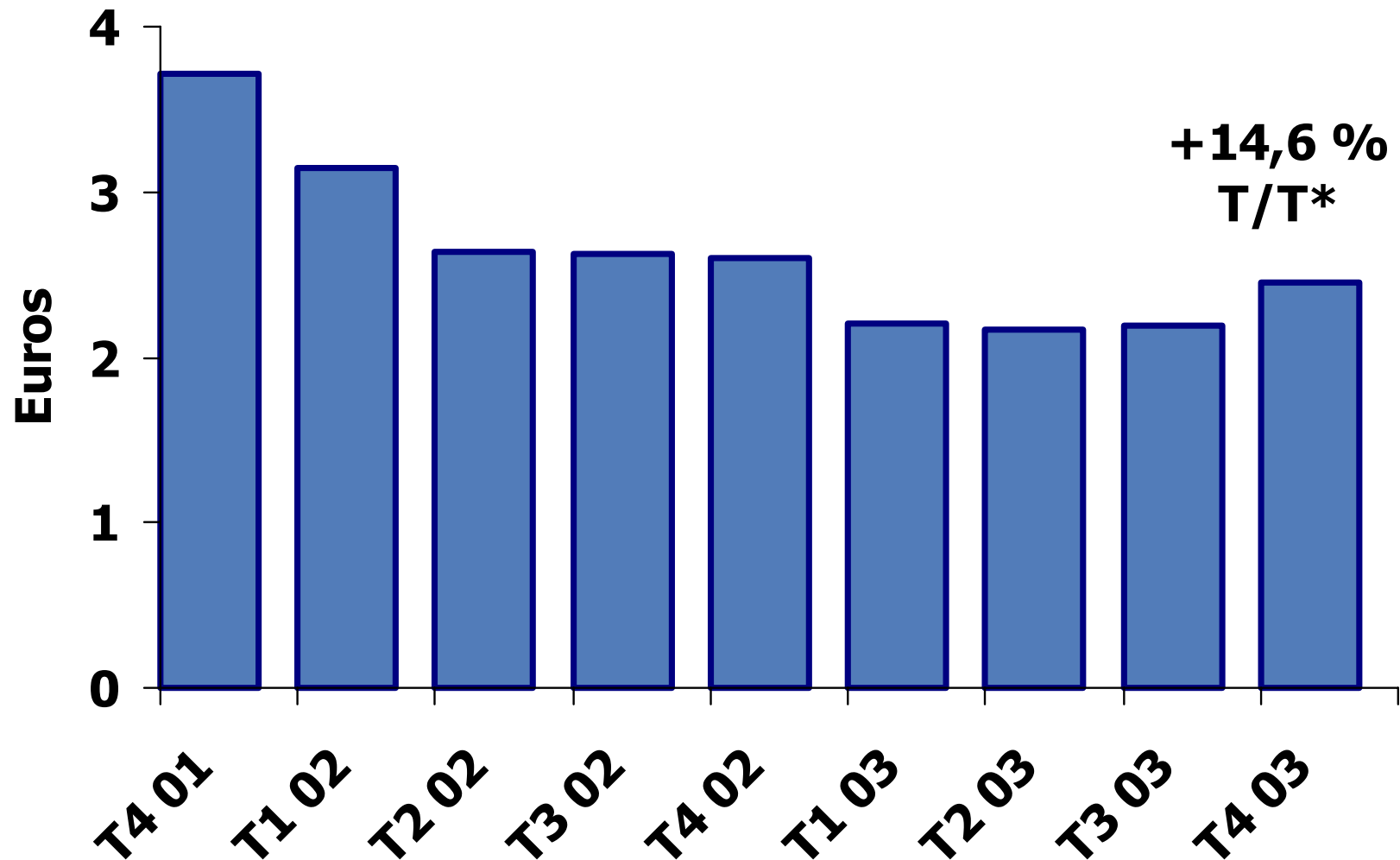
Marge **28,6 %**

**29,0 %**



- Evolution de la marge brute liée au volume de ventes en téléphonie mobile
- Amélioration du mix des ventes qui compense la pression sur les prix de vente et les fluctuations monétaires défavorables

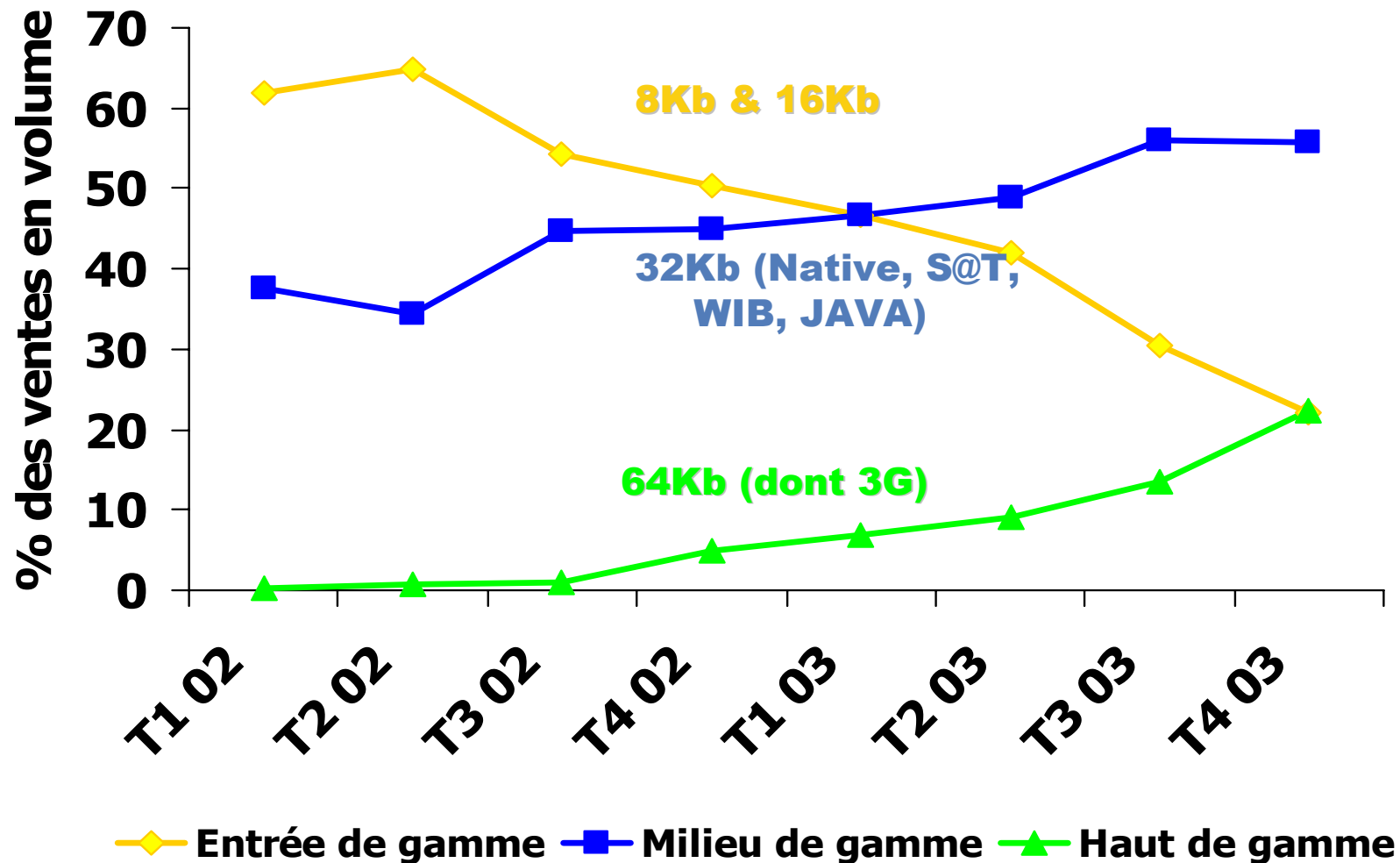
# PMV cartes téléphonie mobile : pression sur les prix plus que compensée par l'amélioration du mix



- PMV en hausse de 14,6 % à taux de change comparable
- Pression sur les prix de vente et fluctuations monétaires défavorables plus que compensées par l'amélioration du mix régional et du mix produit

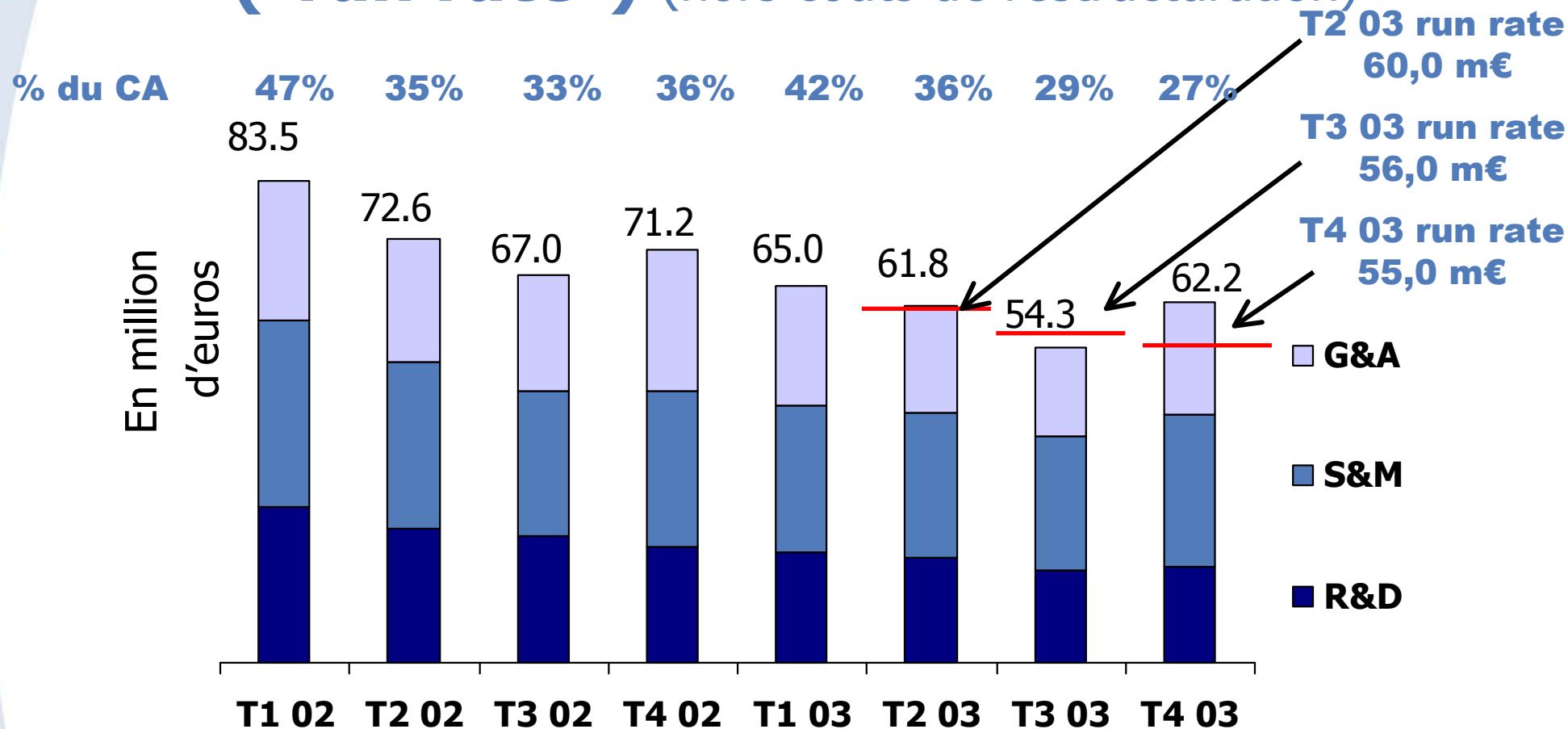
\* À taux de change comparables

# Migration régulière vers les cartes à forte valeur ajoutée



- Les produits à forte valeur ajoutée (64Kb et 3G) ont représenté 22,3% des ventes en volume au T4 03 (13,5 % au T3 03)
- 3G : forte demande en Europe

# Réduction du rythme normalisé des charges d'exploitation trimestrielles ("run rate") (hors coûts de restructuration)



- Run rate en légère baisse au T4 03 (-1,8 %)
- Des éléments non récurrents au T4 dans le but de pleinement capitaliser sur la reprise anticipée :
  - Amortissement accéléré d'actifs et rationalisation de systèmes d'information
  - Honoraires juridiques et de conseils et autres éléments divers

# Réduction des charges d'exploitation

(hors coûts de restructuration) :

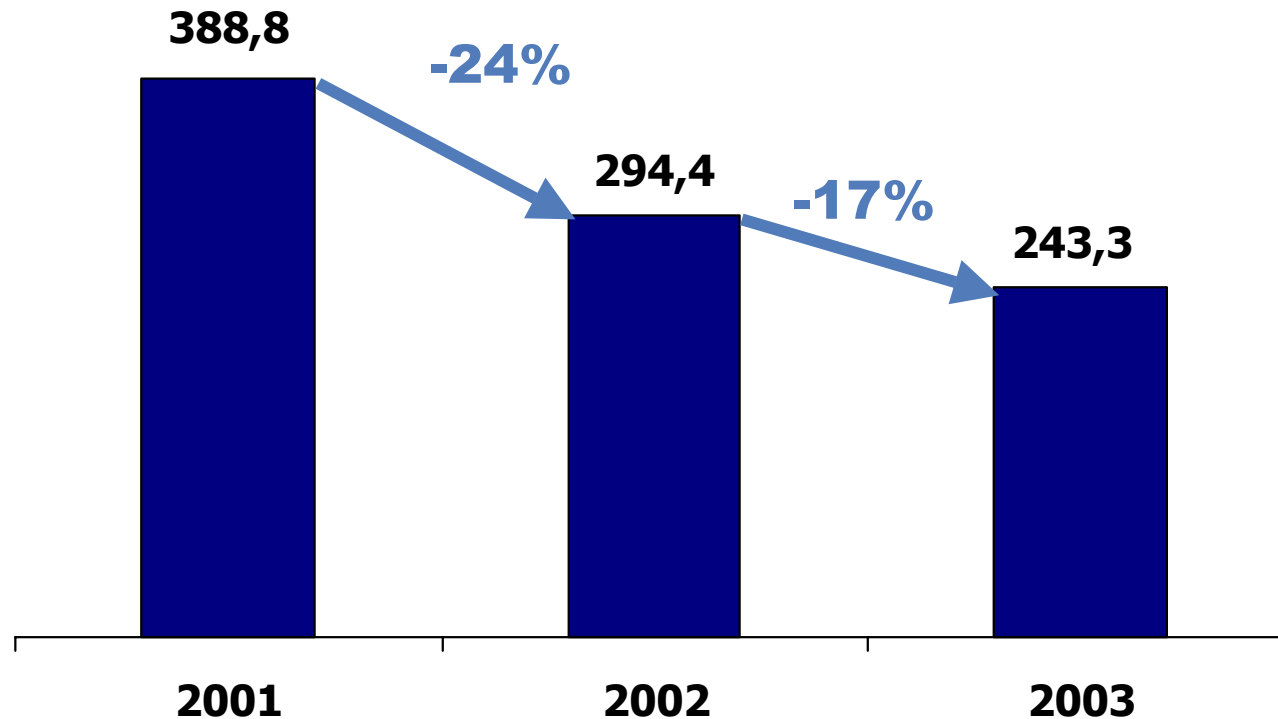
% du CA

38%

37%

32%

en million  
d'euros



- Les charges d'exploitation (hors coûts de restructuration) ont baissé de 17% en 2003 vs. de 24 % en 2002 vs. 2001
- Leur montant représente 32% des ventes en 2003

# Restructuration et mesures de réduction des coûts

<b>En millions d'euros</b>	<b>Provision</b>	<b>Décasse-ments</b>	<b>Objectif de réduction des effectifs</b>	<b>Economies en année pleine</b>
<b><u>Plan 2003 – initial</u></b>				
<b>Restructuration</b>	82	68	1,094	52
<b>Réduction de coûts</b>	-	-	-	48
<b><u>Plan 2003 – actualisation T4 03</u></b>				
<b>Restructuration</b>	86	71	941	48
<b>Réduction de coûts</b>				49

- Plan 2003 se déroule de façon satisfaisante
- Diminution d'effectifs : 777 à la fin du T4
- 139 départs ont eu lieu durant le T4

# Autres éléments du compte de résultat

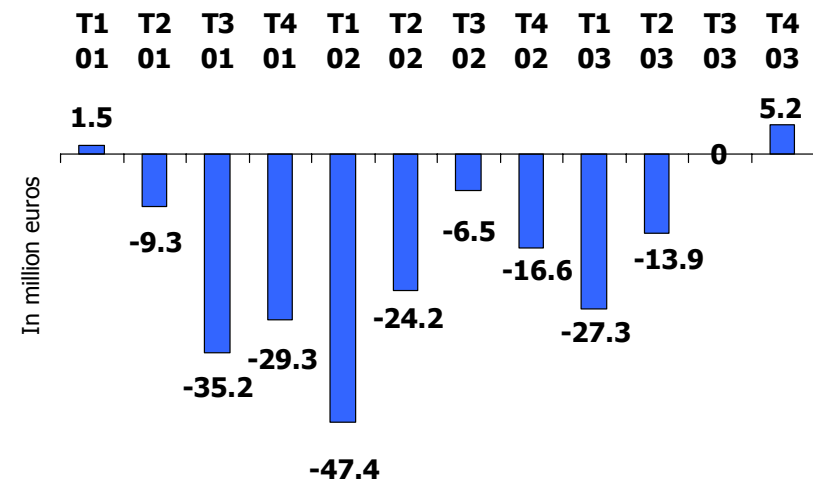
En millions d'euros	<b>T4 03</b>	T3 03	T4 02
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>232,6</b>	190,0	195,5
<b>Rés. d'exploitation (avant coûts de restructuration)</b>	<b>5,2</b>	0,0	(16,6)
Éléments non récurrents	<b>(17,9)</b>	(7,2)	(67,1)
Produits financiers, net	<b>1,2</b>	1,6	3,9
Autres charges, nettes	<b>(8,6)</b>	(4,6)	(13,7)
Impôts*	<b>(2,4)</b>	(0,9)	1,1
Ecart d'acquisition*	<b>(1,9)</b>	(2,0)	(4,4)
<b>Résultat net</b>	<b>(24,4)</b>	(13,1)	(96,8)

- Les éléments non récurrents du T4 comprennent :
  - 9,3 m€ de charges de restructuration
  - 8,6 m€ de provision sur actifs d'impôts différés
- Le poste "autres charges" inclut 5,2 m€ de pertes de change

\* Ajusté des éléments non récurrents

# Autres éléments du compte de résultat

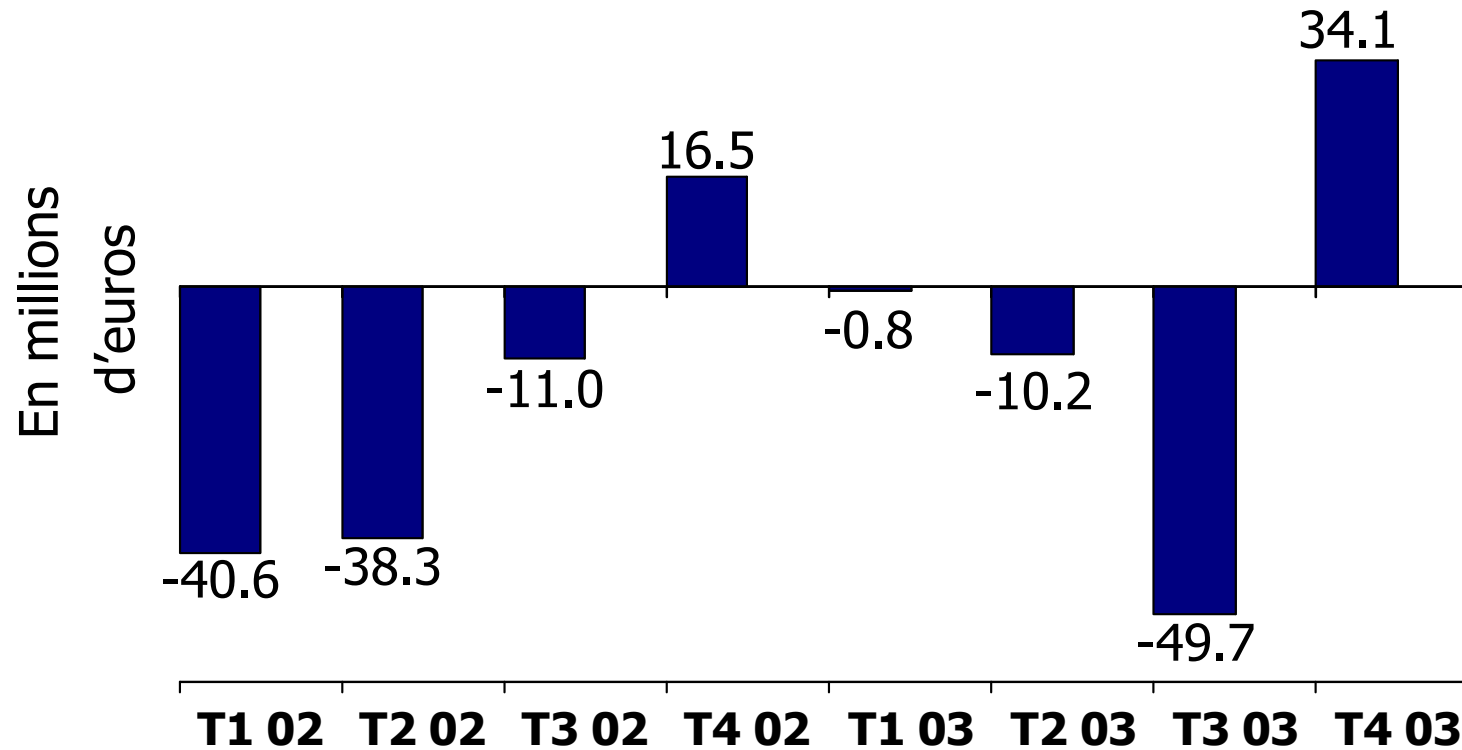
En millions d'euros	2003	2002
<b>Chiffre d'affaire</b>	<b>749,2</b>	787,4
<b>Marge brute</b>	<b>207,3</b>	199,7
<b>Taux de marge brute</b>	<b>27,7 %</b>	25,4 %
<b>Rés. d'exploitation avant coûts de restructuration</b>	<b>(36,1)</b>	(94,7)
Eléments non récurrents	<b>(90,5)</b>	(187,4)
Produits financiers, net*	<b>8,2</b>	15,9
Autres charges, nettes*	<b>(20,2)</b>	(28,9)
Impôts*	<b>(6,1)</b>	(0,8)
Écarts d'acquisition*	<b>(13,0)</b>	(25,0)
<b>Résultat net</b>	<b>(157,7)</b>	(320,9)



- Les éléments non récurrents de l'année 2003 intègrent :
  - 62,0 m€ de coûts de restructuration
  - 19,9 m€ d'amortissement des écarts d'acquisition
  - 8,6 m€ de provision sur actifs d'impôts différés
- Le poste "Autres charges" comprend 8,7 m€ de pertes de change

- Ajusté des éléments non récurrents

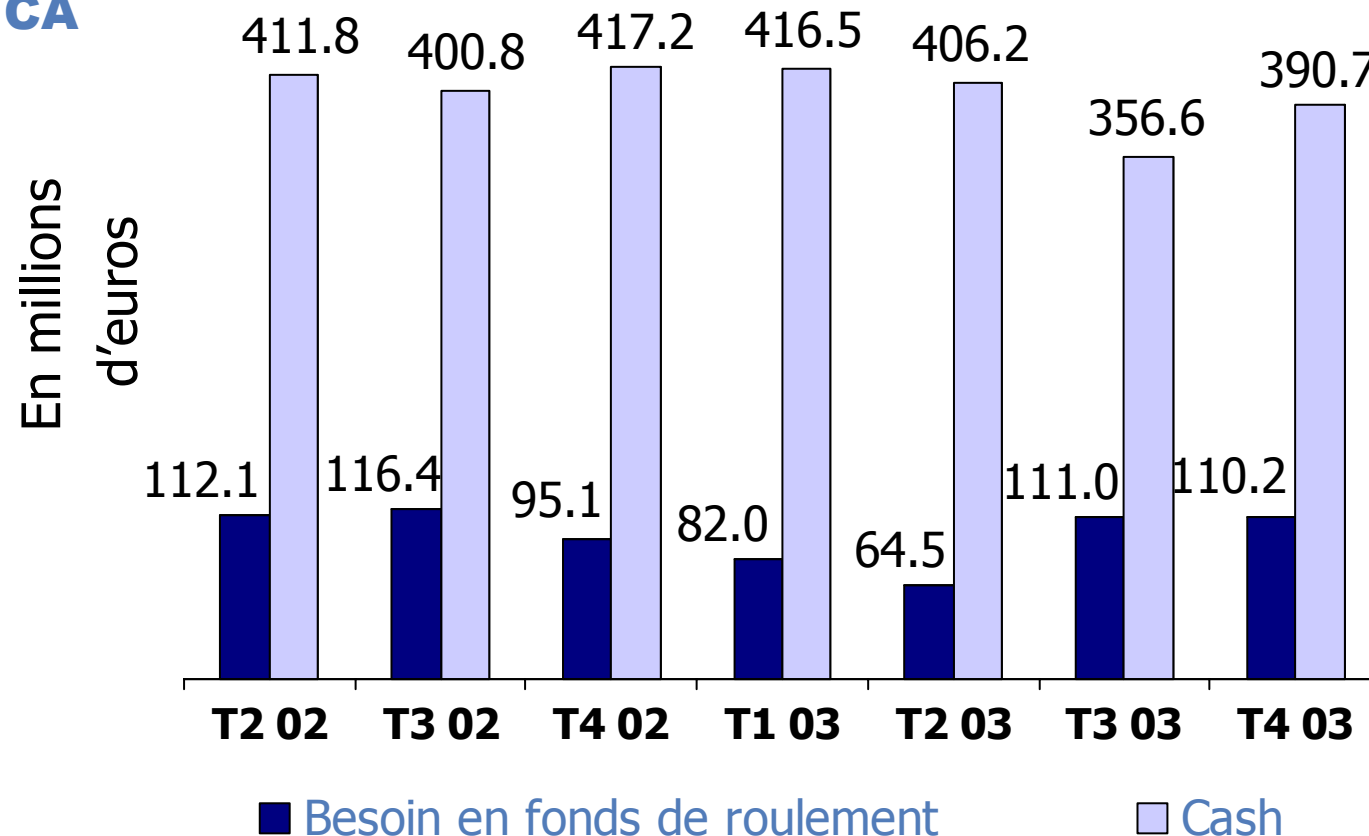
# Flux net de trésorerie



- L'évolution du flux net de trésorerie trimestriel reflète :
  - Marge brute d'autofinancement à 28,6 m€ vs 11,5 m€ au T3 03
  - Amélioration du BFR de 23,1 m€ principalement liée aux comptes fournisseurs
  - Des investissements pour 5,8 m€
  - Un décaissement de 11,2 m€ lié aux restructurations

# Bilan solide

**BFR en % du CA**    **13,4%** **14,1%** **12,2%** **13,3%** **9,3%** **14,6%** **11,9%**



- BFR stable dans un contexte d'activité soutenue
- Amélioration importante du DSO : **47 jours en T4** (52 jours en T3, et 53 jours en T4 02)
- Poursuite de la diminution des stocks

# Chiffre d'affaires et marge brute par segment d'activité

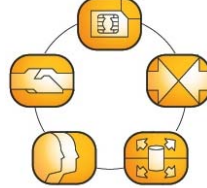
En million d'euros	T4 2003	T3 2003	Variation trimestrielle	T4 2002	Variation /T4 02
<b>Telecom</b>					
Chiffre d'affaires	<b>176,3</b>	<b>132,3</b>	<i>+33,2 %</i>	141,5	<i>+24,6 %</i>
Marge brute	<b>57,6</b>	<b>39,7</b>	<i>+45,1 %</i>	43,0	<i>+34,1 %</i>
Taux de marge brute	<b>32,7%</b>	<b>30,0%</b>	-	30,4%	-
<b>Services Financiers &amp; Sécurité</b>					
Chiffre d'affaires	<b>56,3</b>	<b>57,7</b>	<i>-2,4 %</i>	54,0	<i>+4,2 %</i>
Marge brute	<b>9,8</b>	<b>14,7</b>	<i>-33,4 %</i>	11,7	<i>-16,4 %</i>
Taux de marge brute	<b>17,4%</b>	<b>25,4%</b>	-	21,7 %	-

# Agenda

- Introduction
- Résultats du T4 et de l'Exercice 2003
- **Points sur l'activité**
- Perspectives 2004

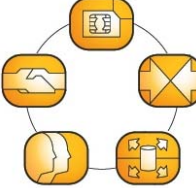
# T4 et Exercice 2003 - Telecom

## Le marché de la carte SIM en 2003



- La carte SIM est considérée par les grands opérateurs comme de plus en plus stratégique pour renforcer la relation avec l'abonné:
  - Adoption progressive de la carte SIM sur le marché américain à travers différentes technologies; fondée sur un clair retour sur investissement à la fois pour l'opérateur et pour le consommateur
  - Croissance du marché européen. Les opérateurs ont repris leurs investissements en T4 pour réduire leurs coûts grâce à l'amélioration du processus de renouvellement des SIM
- La demande continue à évoluer vers les produits à plus forte valeur ajoutée:
  - Dynamique favorable de la migration 3G
  - Croissance du nombre d'applications dont la partie client réside dans la carte SIM (au lieu du téléphone portable)
- La SIM, maintenant vue comme élément stratégique de leur réseau, semble répondre aux défis auxquels les opérateurs doivent faire face en matière de services de téléphonie mobile de nouvelle génération (ex.: gestion du terminal)
  - Renforcer la notoriété de la marque
  - Stimuler l'adoption de services de transmission de données mobiles
  - Aider les opérateurs à gérer la complexité croissante de la plateforme du téléphone portable

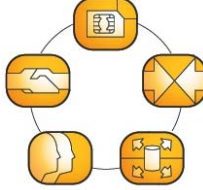
# T4 et Exercice 2003 : Telecom



## Gemplus

- La division Telecom a été capable de trouver des solutions SIM pouvant générer de nouvelles sources de revenus, de réduire les coûts d'exploitation des opérateurs et de les aider dans la migration vers des cartes à forte valeur ajoutée et des technologies de nouvelle génération
- Malgré une pression tarifaire qui est restée forte, Gemplus a vu son PMV global augmenter grâce à l'amélioration du mix produit – plus forte hausse constatée au T4 2003
- La nouvelle organisation commerciale, mettant l'accent sur les grands opérateurs, a amélioré la relation avec les principaux clients : meilleurs services, réponses à la demande des clients, et time-to market
- Amélioration significative du portefeuille CDMA
- L'intérêt des opérateurs à maximiser le revenu moyen par abonné (ARPU) a stimulé la demande en plate-formes OTA et en services "Dynamic SIM Toolkit (notamment chez les opérateurs 2,5G)
- T4 : record en terme de volume de ventes trimestriel

# 2003 – Principales Réalisations



- #1 aux Etats-Unis et au Japon
  - En Amérique du Nord, Gemplus fournit désormais les quatre opérateurs nationaux qui utilisent la technologie de la carte à puce
- #1 en plateformes OTA installées dans le monde
  - 76 plateformes Gemplus actives
- Gemplus #1 en déploiement 3G
  - En Europe et au Japon, le demande pour le 3G a connu une forte croissance – plus de deux millions de cartes USIM livrées aux clients 3G pour le seul T4 2003

# T4 et Exercice 2003 : Services Financiers & Sécurité

## • Environnement de marché – Services Financiers

- La migration EMV bénéficie d'une dynamique favorable, les banques allant vers plus de sécurité
- Après la Grande Bretagne, d'autres pays mettent en place ou préparent la migration EMV

## • Gemplus

- Forte croissance de l'EMV grâce au marché britannique : contribution solide des grands comptes (MBNA, Lloyds TSB, ...). Succès majeur au Royaume-Uni avec HBOS (15 million de cartes à puce)
- Amérique du Sud, Plaskart (Turquie), Malaisie en phase de démarrage
- Cycle de renouvellement du marché de la Geldkarte défavorable, comme prévu
- Nouveaux modèles économiques : partenariat industriel avec Topan pour servir JCB au Japan, le deuxième plus important marché de l'EMV au monde
- Excellence dans l'exécution : Sao Paulo Transporte : 1,5 million de cartes sans contact livrées en 3 semaines

# T4 et Exercice 2003 : Services Financiers & Sécurité



- **Environnement de marché – ID & Sécurité**

- Un marché émergent avec un potentiel attractif sur le long terme

- **Gemplus**

- Première entreprise internationale certifiée pour les permis de conduire et les immatriculations de voitures en Inde
- Croissance du chiffre d'affaires grâce au contrat Oman (livraison de cartes et systèmes)
- Lancement du système Gemplus SafesITe pour la sécurité en entreprises et les échanges B2B

# Agenda

- Introduction
- Résultats du T4 et de l'Exercice 2003
- Points sur l'activité
- **Perspectives 2004**

# Perspectives 2004 : Construire sur des bases solides

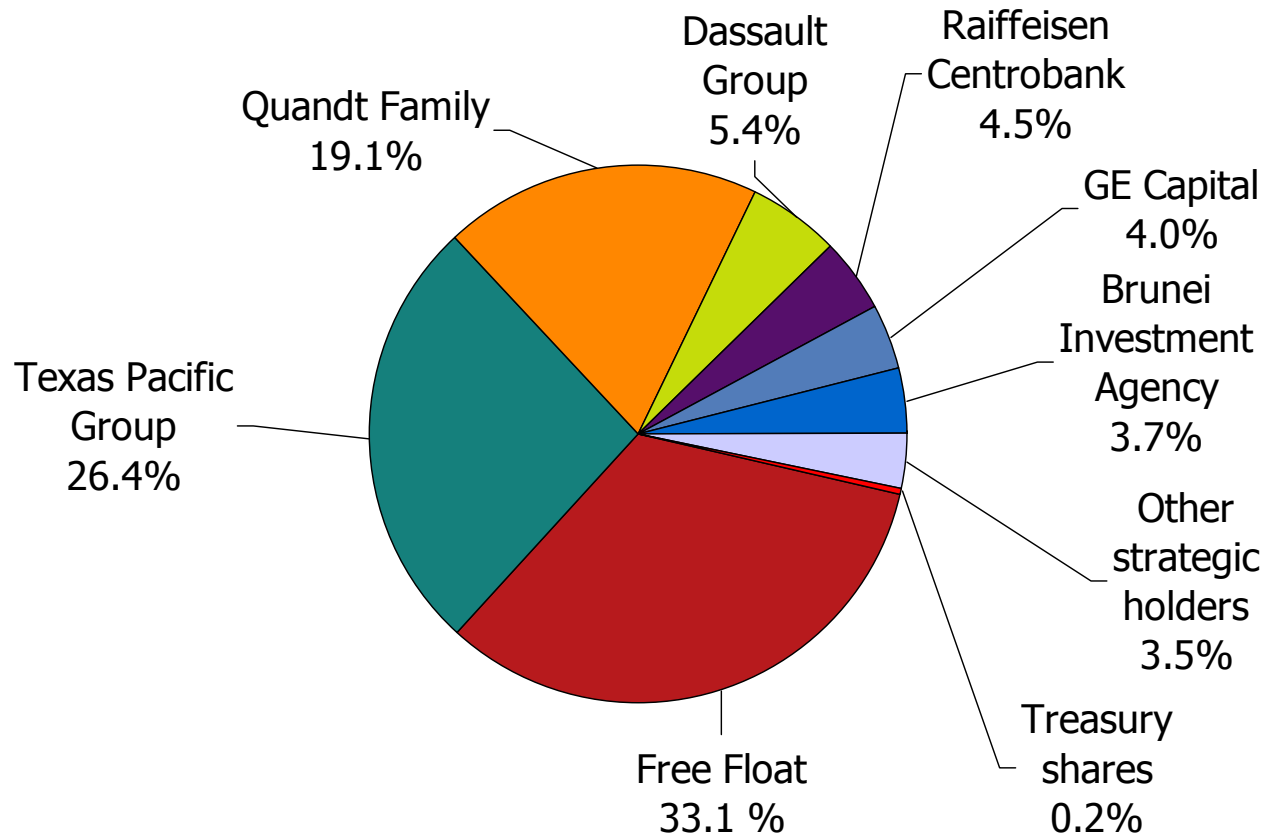
- Gemplus en bonne position pour saisir les opportunités commerciales et continuer à renforcer ses avantages concurrentiels dans le monde
- La société entend rester vigilante sur le contrôle des coûts
- Marché de la téléphonie mobile
  - Impact favorable du rôle de plus en plus stratégique de la carte SIM pour les opérateurs de téléphonie mobile
  - Amélioration du mix des ventes en téléphonie mobile qui aidera à compenser la pression tarifaire
  - Croissance régulière attendue aux US
  - Le 3G devrait jouer un rôle de plus en plus important
- Services Financiers
  - Division bien positionnée pour profiter de la dynamique favorable engendrée par la migration EMV, en particulier au Royaume Uni, en Amérique du Sud et en Asie
- Identité & Sécurité
  - Le segment pourrait enregistrer des succès substantiels lorsque le rythme de croissance des économies des pays émergents et des pays riches s'accélèrera
- Gemplus s'attend à poursuivre l'amélioration de son résultat d'exploitation avant coûts de restructuration, en tenant compte de facteurs saisonniers sur le premier semestre. Cela suppose également un taux de change moyen d'environ 1,20 US\$ pour 1 euro

# Annexe

# Tableau de Financement

En millions d'euros	Q1 2002	Q2 2002	Q3 2002	Q4 2002	FY 2002	Q1 2003	Q2 2003	Q3 2003	Q4 2003	FY 2003
Résultat (perte) net(te)	-62,5	-123,1	-38,6	-96,8	-320,9	-37,9	-82,4	-13,1	-24,4	-157,7
Dotations aux amortissements	25,8	26,6	40,9	40,1	133,4	20,4	39,6	16,6	18,5	95,1
Elimination des éléments sans incidence sur la trésorerie	-15,8	-11,8	0,7	2,0	-24,9	-0,9	7,4	3,2	27,2	37,0
Provisions pour restructurations	18,1	39,1	6,3	5,7	69,1	3,2	39,8	4,7	7,3	54,9
Provisions pour autres éléments non-récurrents	0,0	66,9	0,0	42,0	109,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Marge brute d'autofinancement (à l'exclusion</b>	<b>-34,4</b>	<b>-2,3</b>	<b>9,3</b>	<b>-7,0</b>	<b>-34,4</b>	<b>-15,3</b>	<b>4,4</b>	<b>11,5</b>	<b>28,6</b>	<b>29,3</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	39,2	-29,3	-0,5	24,1	33,5	30,7	-7,3	-29,0	23,1	17,6
<b>Flux net de trésorerie provenant de</b>	<b>4,8</b>	<b>-31,5</b>	<b>8,8</b>	<b>17,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>15,4</b>	<b>-2,8</b>	<b>-17,5</b>	<b>51,7</b>	<b>46,8</b>
Investissements industriels	-12,2	-10,1	-9,7	-1,4	-33,4	-2,7	-2,6	-4,1	-5,9	-15,2
Autres variations des activités de financement liées au cycle d'exploitation	5,8	-4,4	-0,1	-1,8	-0,5	-1,2	-0,1	-0,6	1,4	-0,6
<b>Flux net de trésorerie disponible (à l'exclusion</b>	<b>-1,6</b>	<b>-46,0</b>	<b>-0,9</b>	<b>13,9</b>	<b>-34,7</b>	<b>11,5</b>	<b>-5,5</b>	<b>-22,2</b>	<b>47,2</b>	<b>31,0</b>
Dépenses de restructurations	-8,5	-6,8	-7,3	-10,5	-33,1	-16,2	-12,3	-17,2	-11,2	-57,0
Dépense relative au règlement d'un litige	-28,6	-0,1	0,0	0,0	-28,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Flux net de trésorerie disponible</b>	<b>-38,8</b>	<b>-53,0</b>	<b>-8,2</b>	<b>3,4</b>	<b>-96,6</b>	<b>-4,7</b>	<b>-17,9</b>	<b>-39,4</b>	<b>36,0</b>	<b>-26,0</b>
Cessions d'immobilisations corporelles	0,0	0,0	0,0	1,4	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Acquisitions	-1,1	-11,1	-1,7	-0,8	-14,7	-0,7	0,0	0,0	-0,1	-0,8
Trésorerie nette provenant des opérations de financement	2,1	0,5	1,5	-0,3	3,8	0,2	-1,5	-2,0	-3,1	-6,3
Effet des variations des taux de change sur la	-2,8	25,3	-2,6	12,8	32,7	4,4	9,2	-8,3	1,3	6,6
<b>Flux net de trésorerie</b>	<b>-40,6</b>	<b>-38,3</b>	<b>-11,0</b>	<b>16,5</b>	<b>-73,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>-10,2</b>	<b>-49,7</b>	<b>34,1</b>	<b>-26,5</b>
Trésorerie en début de période	490,7	450,1	411,8	400,8	490,7	417,2	416,5	406,2	356,6	417,2
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>450,1</b>	<b>411,8</b>	<b>400,8</b>	<b>417,2</b>	<b>417,2</b>	<b>416,5</b>	<b>406,2</b>	<b>356,6</b>	<b>390,7</b>	<b>390,7</b>

# Actionnariat





11 février 2004