

# Gemplus

## 2<sup>ème</sup> Trimestre 2004

### Présentation des résultats

**Alex Mandl**  
**Frans Spaargaren**  
**Jacques Seneca**

**President & CEO**  
**Executive Vice-President CFO**  
**Executive Vice-President**  
**R&D, 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 œuvre 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 2ème trimestre 2004
- Point sur l'activité
- Point sur la stratégie de R & D
- Perspectives 2004

# T2 2004 : Introduction

- **Un nouveau trimestre de solide croissance**
  - Chiffre d'affaires en hausse de 22,1 % par rapport à la même période de l'année précédente
  - Toutes les divisions ont contribué à cette évolution
  - Confirmation d'une position de leadership
- **Confirmation du redressement de la marge**
  - Marge brute à 8,5 m €, avant restructuration et écarts d'acquisition
- **Point sur la stratégie de R & D**

# Agenda

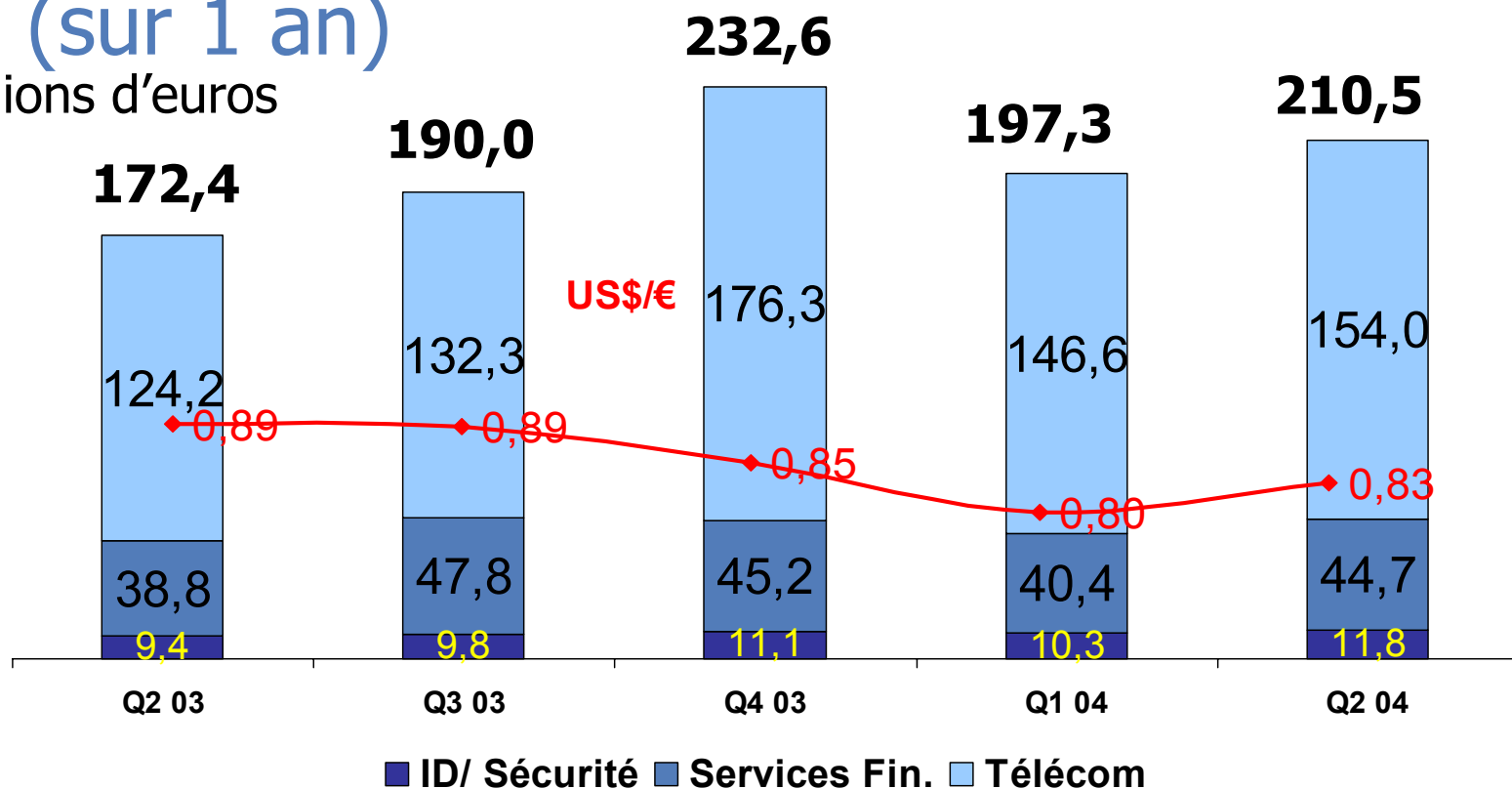
- Introduction
- ▶ • **Résultats du 2ème trimestre 2004**
- Point sur l'activité
- Point sur la stratégie de R & D
- Perspectives 2004

# Chiffres clés du 2<sup>ème</sup> trimestre 2004

- **Chiffre d'affaires du Groupe en hausse de 22,1 %** en tendance annuelle, à **210,5 m €**, reflétant :
  - Un niveau élevé des ventes en téléphonie mobile, en hausse de 42 % en tendance annuelle
  - Une croissance soutenue du programme EMV
  - En Identité et Sécurité, succès de la stratégie centrée sur les sous-systèmes
- **Taux de marge brute le plus élevé en 3 ans : 32,3 %** (en hausse séquentielle de 1,3 pt)
- Charges d'exploitation : + **5,4 %** en tendance trimestrielle
- Résultat d'exploitation avant coûts de restructuration et survaleurs : **8,5 m €**
- Résultat net : **1,1 m €**
- **Trésorerie stable à 383,1 m €**

# Chiffre d'affaires par division (sur 1 an)

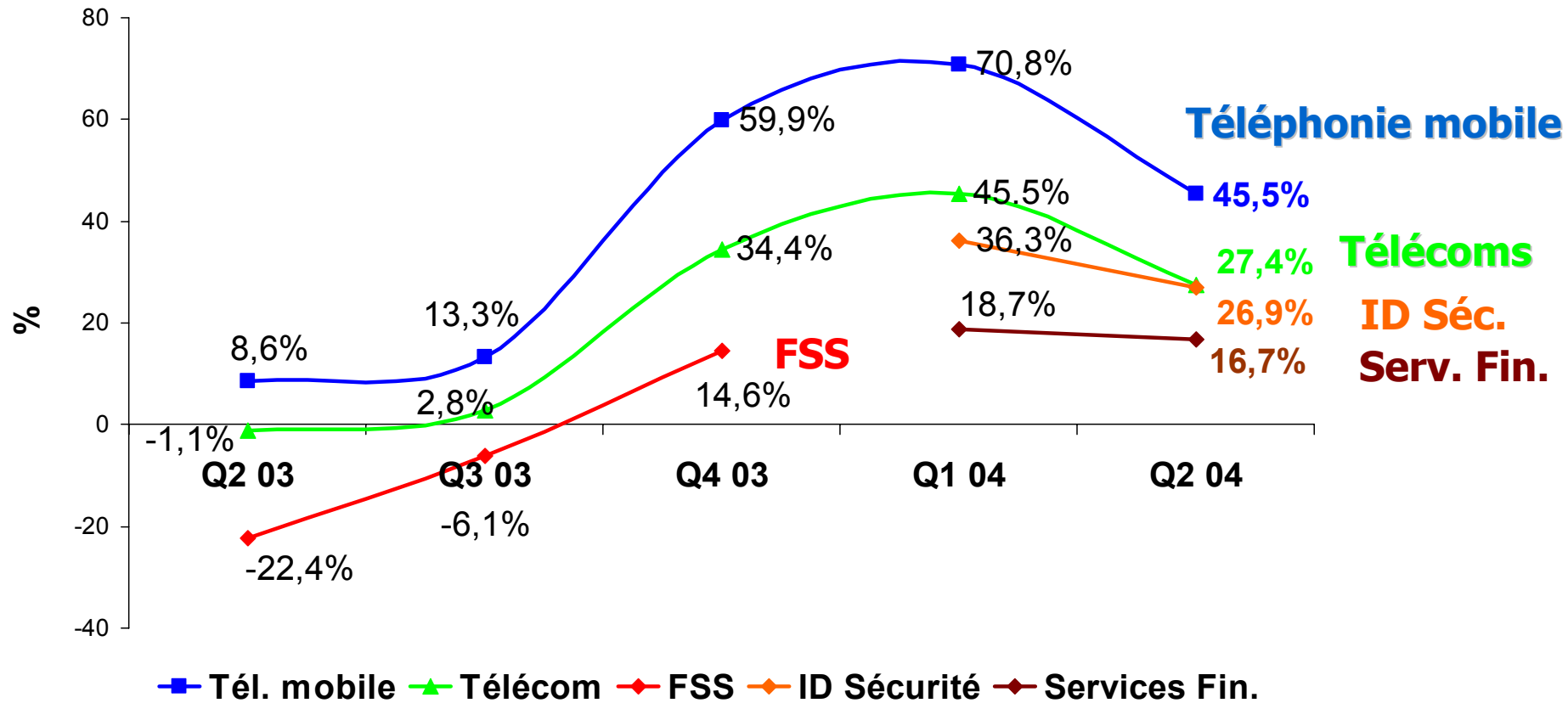
En millions d'euros



- **En tendance annuelle\*** : Chiffre d'affaires du Groupe en hausse de 25,0 %
  - Télécoms : + 27,4 %, dont **téléphonie mobile : + 45,5 %**
  - Services Financiers : + 16,7%
  - Identité Sécurité : + 26,9 %
- **En tendance trimestrielle\*** : Chiffre d'affaires en hausse de 4,3 %
  - Télécoms : + 2,6 %
  - Services Financiers : + 8,6 %
  - Identité Sécurité : + 12,1 %

\* A taux de change et périmètre comparables

# Croissance des ventes en tendance annuelle\*

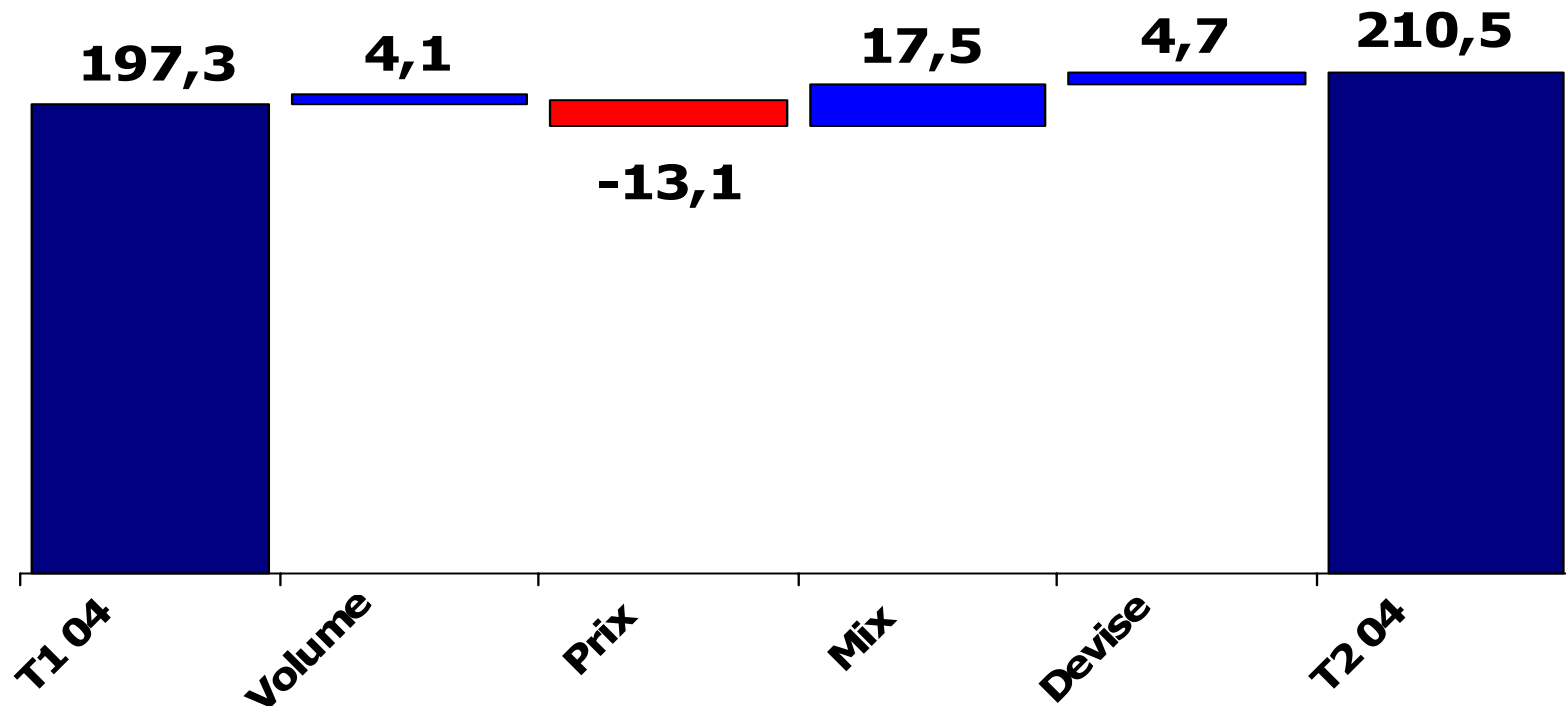


- Dynamique favorable dans toutes les divisions
- Chiffre d'affaires des Télécoms lié à la forte croissance de la téléphonie mobile

\* A taux de change et périmètre comparables

# CA T2 2004 comparé au T1 2004

En millions d'euros



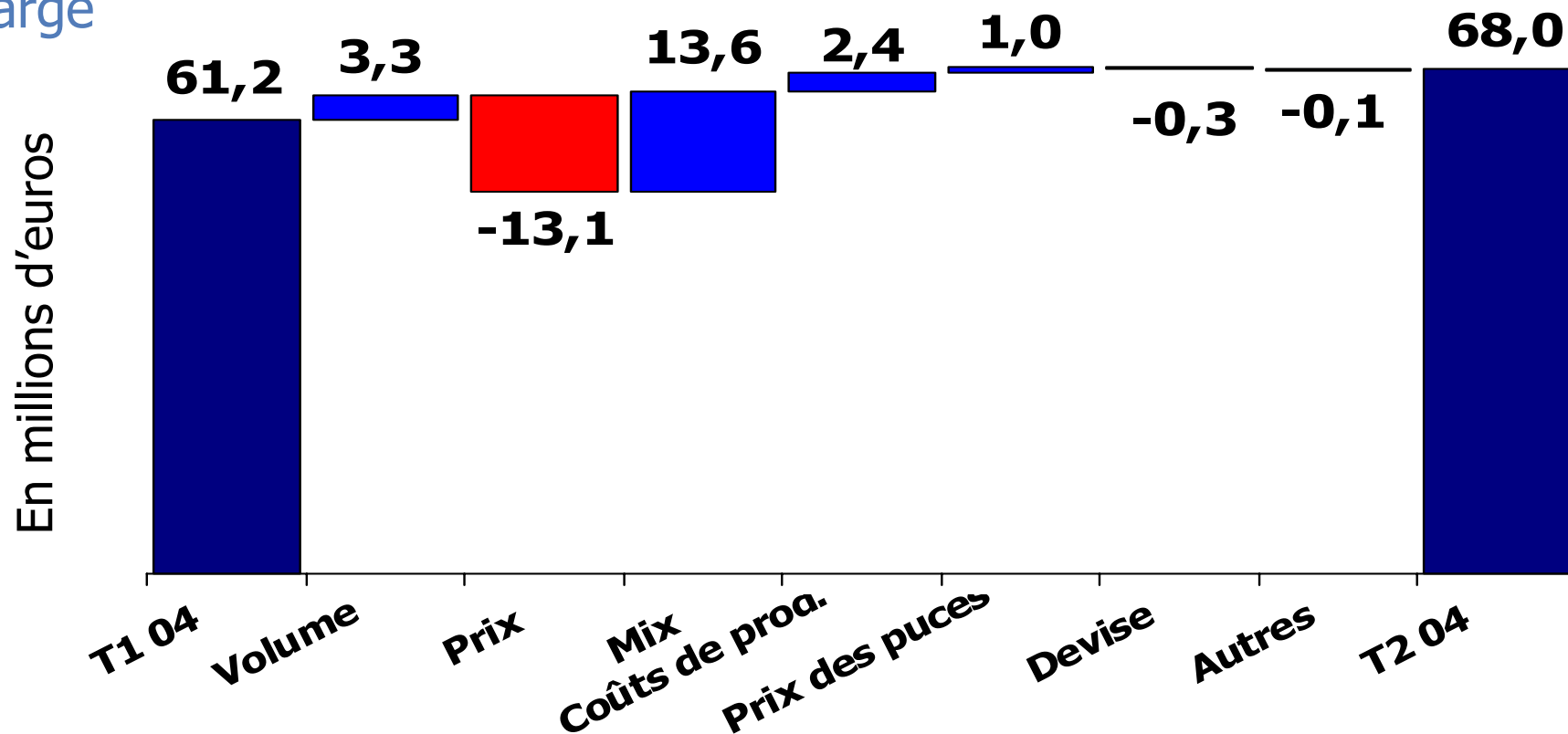
- Amélioration du mix produit compensant largement la pression sur les prix de vente
- Amélioration des volumes, provenant principalement de Geldkarte et de ventes de logiciels et de services dans les Télécoms

# Marge Brute T2 2004 comparée à T1 2004

Taux de Marge

31,0 %

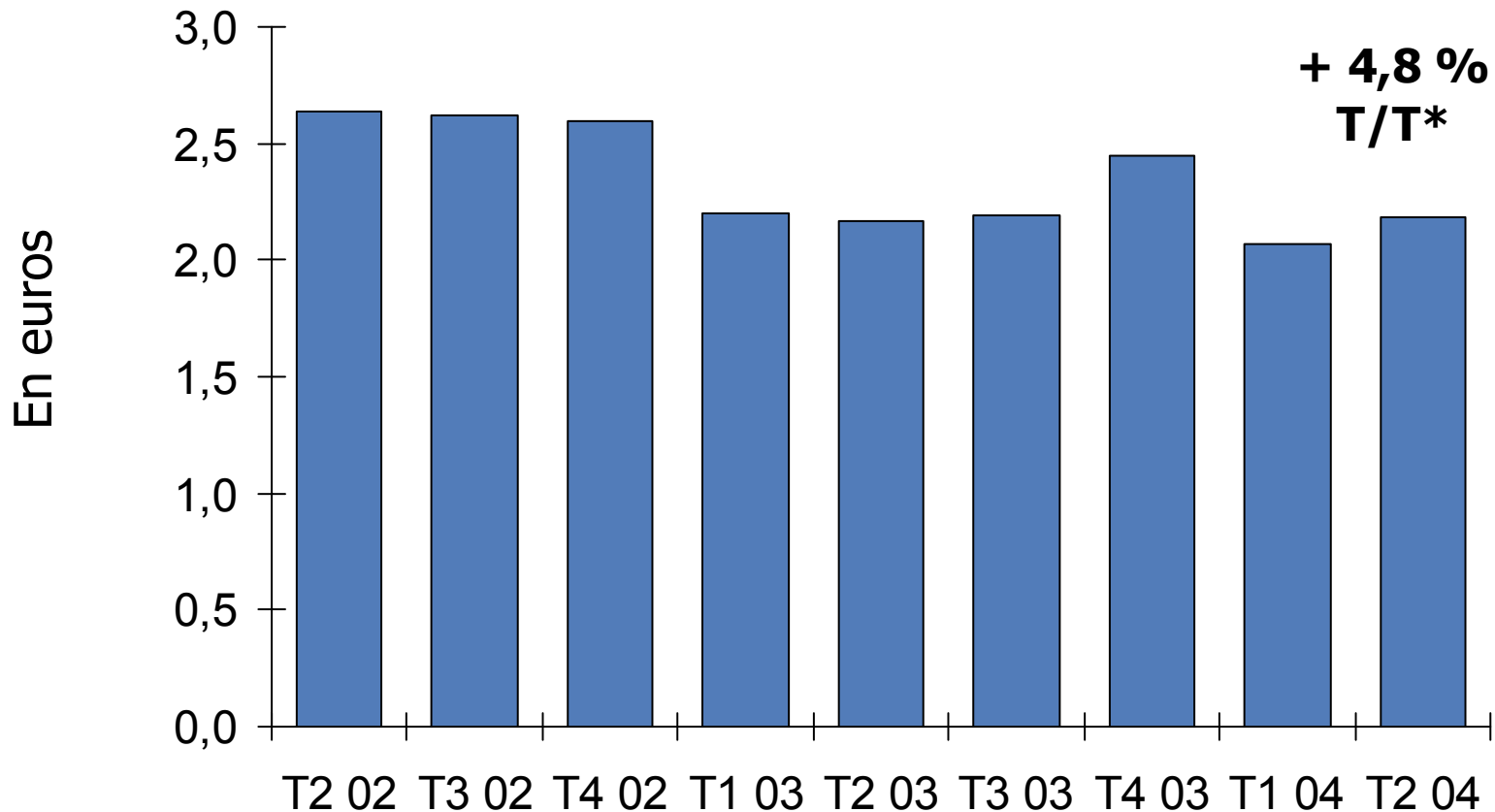
32,3 %



- Amélioration du mix produit compensant largement la pression sur les prix de vente
- Réduction des coûts de production, provenant d'une amélioration de la productivité

# PMV cartes téléphonie mobile

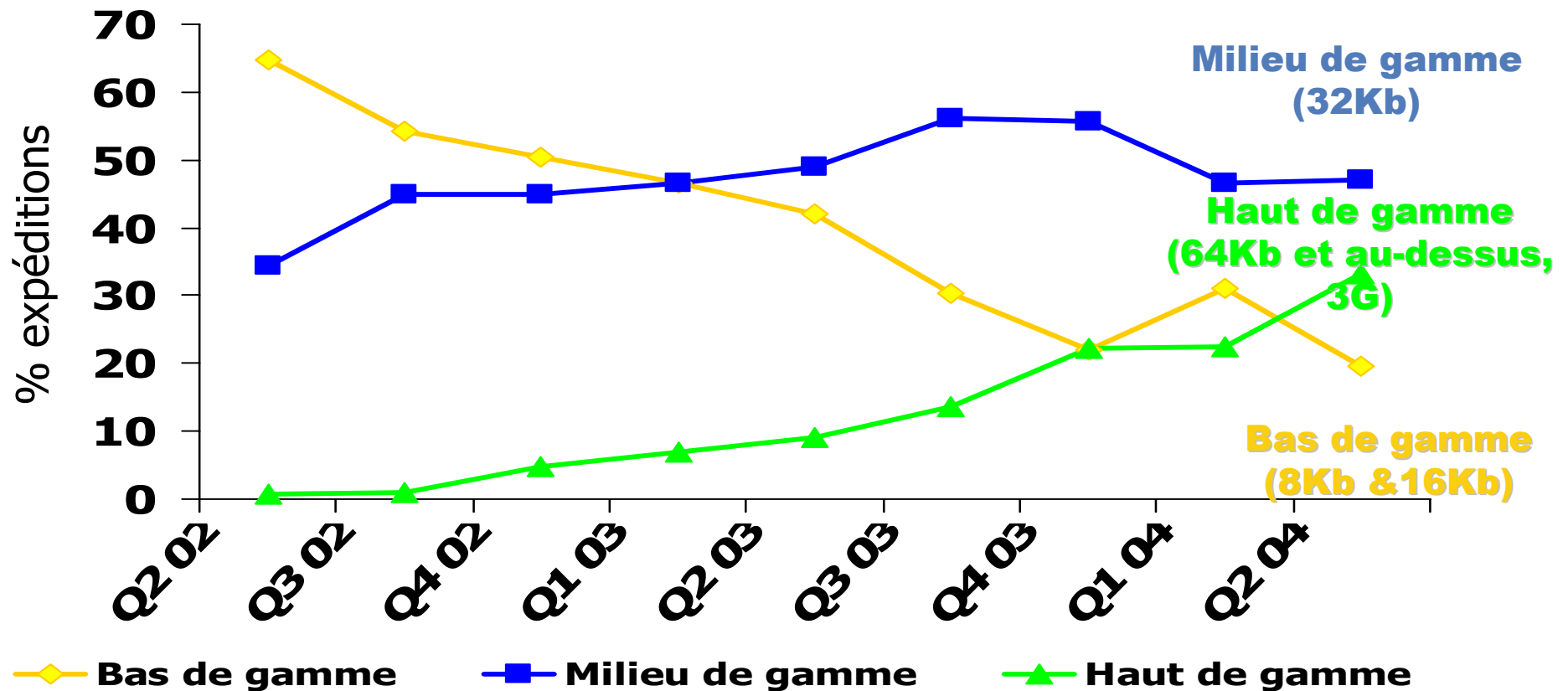
(Prix Moyen des Ventes)



- PMV en hausse de 4,8 % par rapport au trimestre précédent à taux de change comparable, compensant largement la pression sur les prix de vente
- PMV en hausse de 4,1% en tendance annuelle à taux de change comparable, du fait de l'amélioration du mix-produit au cours des 12 derniers mois

\* À taux de change comparables

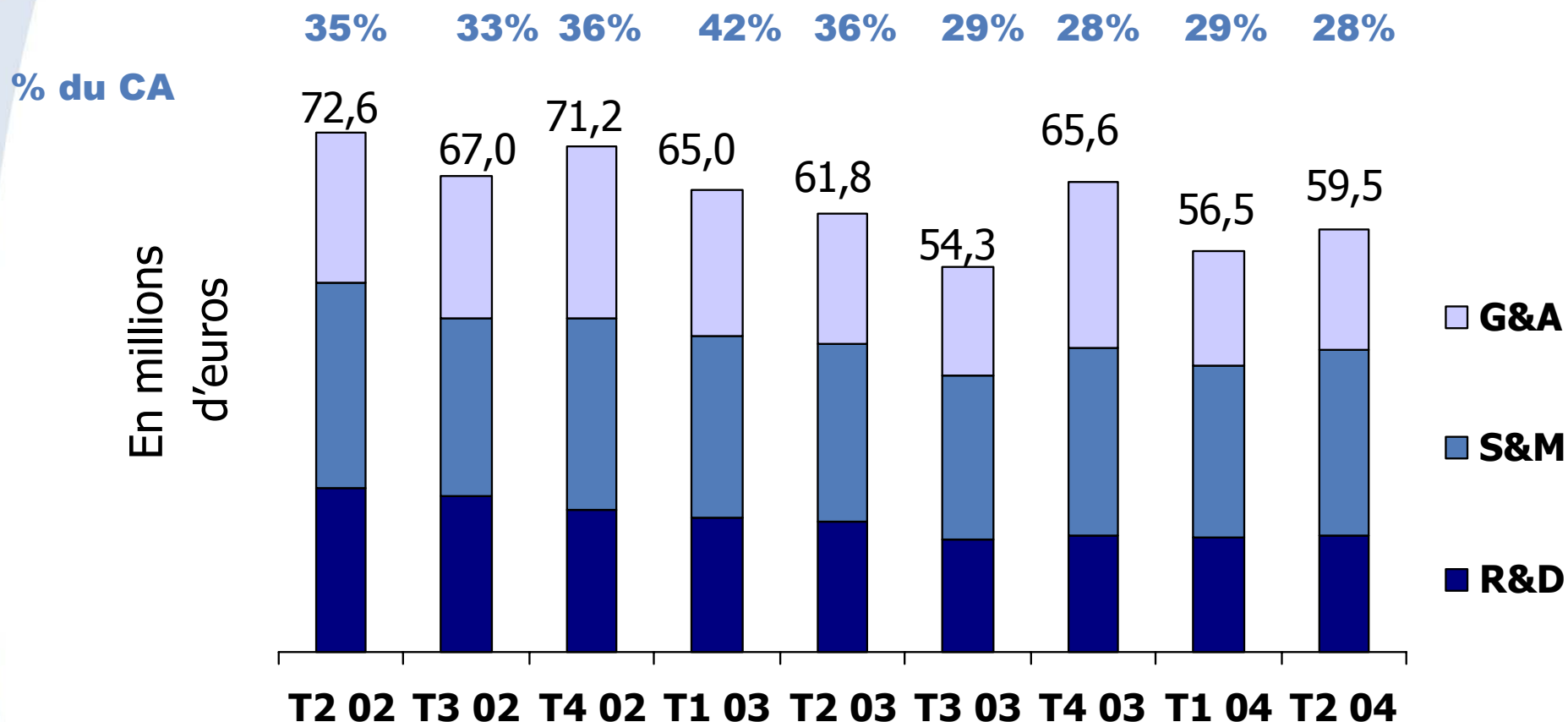
# Migration vers les cartes à forte valeur ajoutée



- Poursuite de la migration vers des cartes à forte valeur ajoutée
- Les cartes haut de gamme (64 Kb et supérieures, 3G) représentent maintenant 33,4 % des expéditions (contre 22,4 % au T1 04)

# Charges d'exploitation

(hors coûts de restructurations)



- Augmentation séquentielle de 5,4 % des charges d'exploitation provenant principalement des fonctions ventes et marketing

# Restructuration et mesures de réduction des coûts

<b>En millions d'euros</b> <b><u>Plan 2003 –</u></b> <b><u>actualisation T2 04</u></b>	<b>Provisions</b>	<b>Décaissements</b>	<b>Objectif de réduction d'effectifs</b>	<b>Economies en année pleine</b>
<b>Restructuration</b>	85	70	951	49
<b>Réduction de coûts</b>				49

- Dernière étape du plan de restructuration, prévoyant
  - Un seul site spécialiste du PVC en Europe (Havant, au Royaume-Uni)
  - La concentration des activités (principalement personnalisation) en Allemagne sur le seul site de Filderstadt
  - Fermeture de l'autre usine allemande, Herne
- Coûts liés devraient être enregistrés au 3ème trimestre 2004
- Diminution d'effectifs : 827 à la fin du 2ème trimestre 2004
- 14 départs sont intervenus au cours du 2ème trimestre 2004

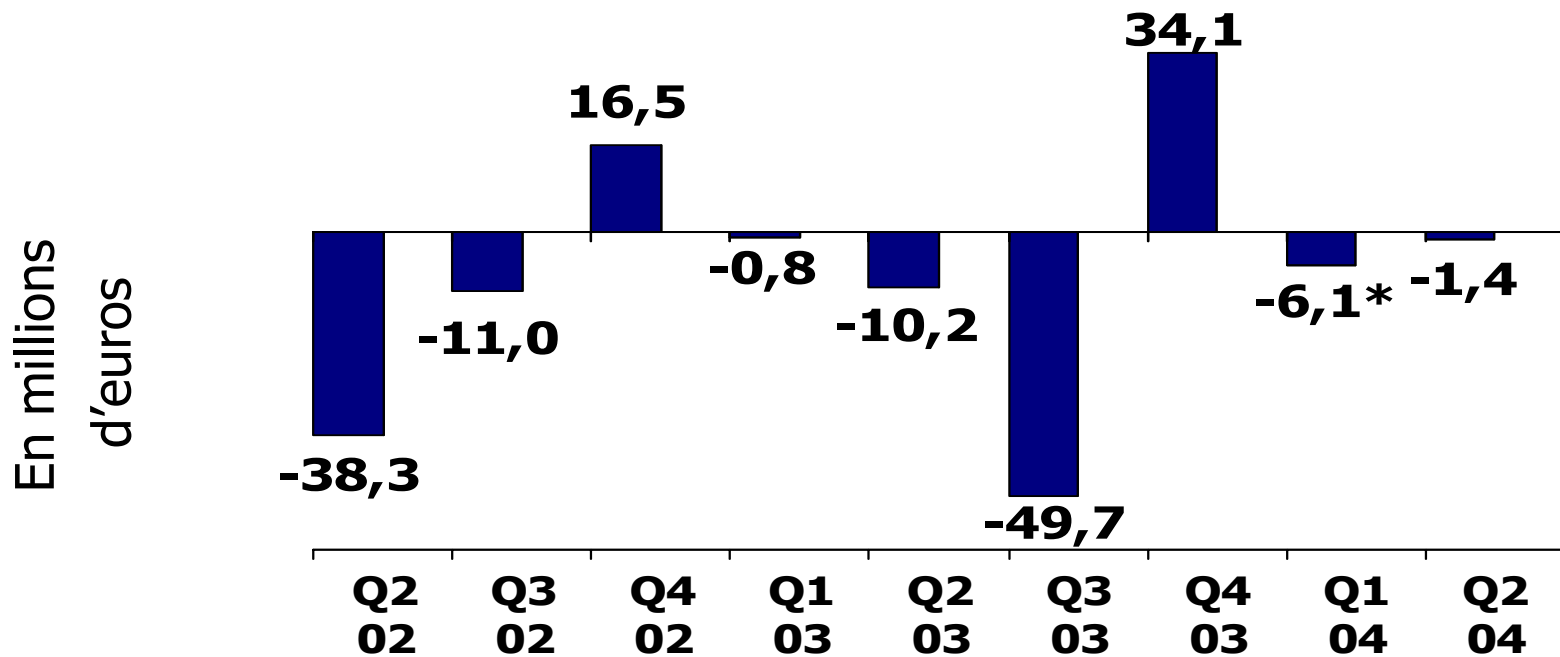
# Autres éléments du compte de résultat

En millions d'euros	<b>T2 04</b>	T1 04	T2 03
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>210,5</b>	197,3	172,4
<b>Résultat d'exploitation (avant coûts de restructuration et écarts d'acquisition)</b>	<b>8,5</b>	4,8	(13,9)
Amortissements des écarts d'acquisition*	<b>(1,9)</b>	(1,9)	(4,1)
Eléments non récurrents	<b>(0,7)</b>	0,2	(65,7)
Produits financiers, net	<b>1,5</b>	1,3	2,8
Autres charges, nettes	<b>(4,6)</b>	(2,6)	0,2
Impôts*	<b>(1,7)</b>	(1,5)	(1,7)
<b>Résultat (perte) net</b>	<b>1,1</b>	0,3	(82,4)

- Amélioration du résultat d'exploitation
- Le poste « autres charges » comprend principalement le coût des couvertures de change

\* Ajusté des éléments non récurrents

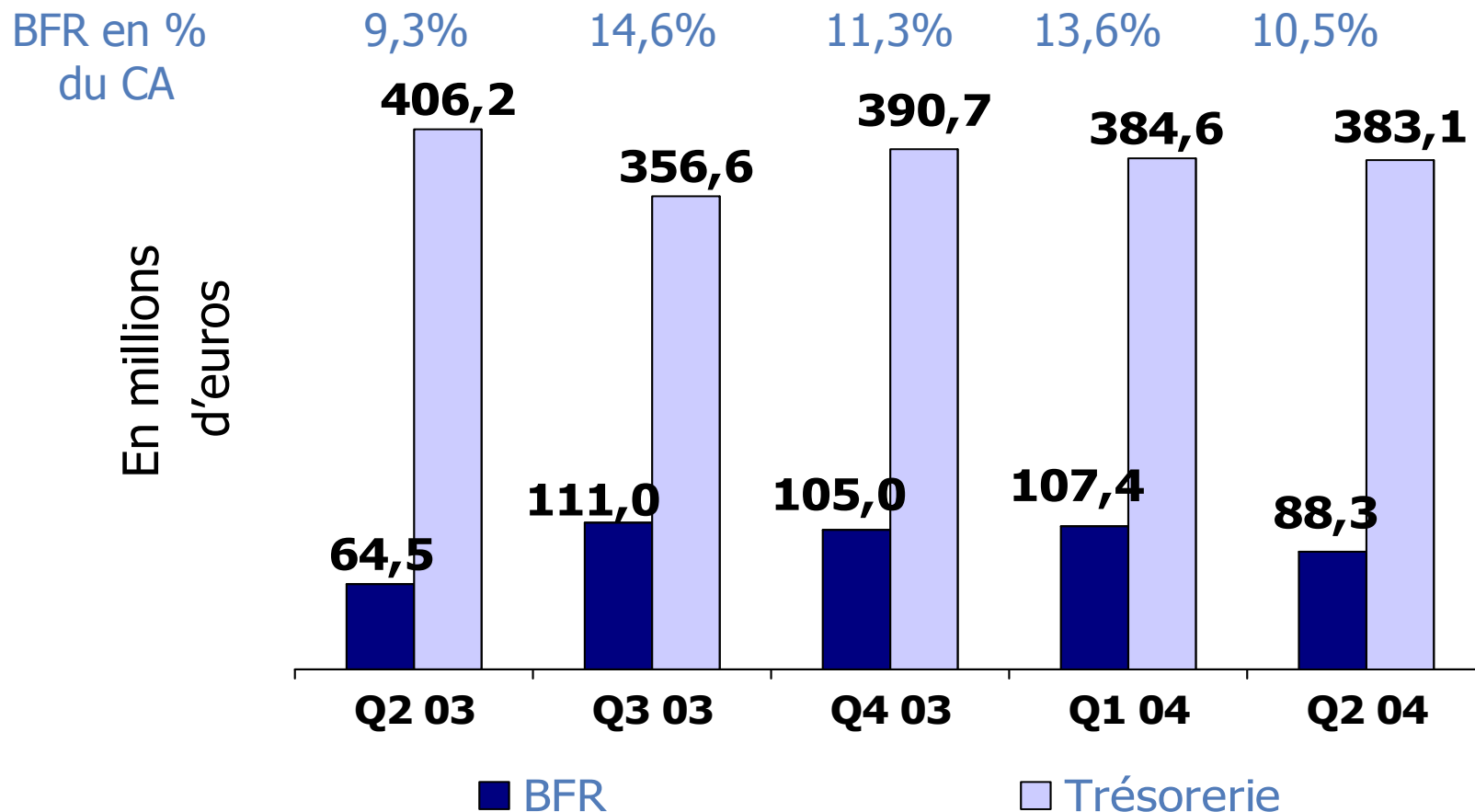
# Flux net de trésorerie



\*comprend 22 m€ d'actifs non disponibles liés à un litige

- L'évolution de 5,7 m € du flux net de trésorerie trimestriel reflète :
  - Une amélioration de la rentabilité
  - Un emploi de 7,8 m € lié à la dégradation du BFR, provenant de la croissance de l'activité
  - Des investissements corporels pour 5,7 m €
- Le flux de trésorerie nette reflète également un décaissement de 6,2 m € de charges de restructurations

# Solidité du bilan



- BFR en baisse de 17,8 %, lié au :
  - Reclassement de 34 m € en dette à court terme, après le redressement fiscal en France (déjà mentionné par le Groupe)
  - Paiement de 34 m € avant le 31 décembre 2004, dont environ 23 m € temporairement (par utilisation de « carry-backs »)
- Rotation des comptes clients pratiquement stable à **51 jours au T2** : (50 jours en T1 et 54 jours en T2 03)

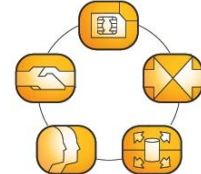
# Chiffre d'affaires et marge brute par segment d'activité

En millions d'euros	T2 2004	T1 2004	Croissance séquentielle	T2 2003	Croissance vs. T2 03
<b>Télécoms</b>					
Chiffre d'affaires	<b>154,0</b>	146,6	+5,1 %	124,2	+24,0 %
Marge brute	<b>55,1</b>	49,7	+10,9 %	38,6	+42,8 %
Taux de marge brute	<b>35,8 %</b>	33,9%	-	31,1 %	-
<b>Services Financiers</b>					
Chiffre d'affaires	<b>44,7</b>	40,4	+10,7 %	38,8	+15,1 %
Marge brute	<b>8,8</b>	9,1	- 3,8 %	6,8	+29,3 %
Taux de marge brute	<b>19,7 %</b>	22,7%	-	17,5 %	-
<b>Identité et Sécurité</b>					
Chiffre d'affaires	<b>11,8</b>	10,3	+14,3 %	9,4	+26,5 %
Marge brute	<b>4,1</b>	2,4	+71,9 %	2,4	+68,7 %
Taux de marge brute	<b>34,9 %</b>	23,2 %	-	26,2 %	-

# Agenda

- Introduction
- Résultats du 2ème trimestre 2004
- ▶ • **Point sur l'activité**
  - Point sur la stratégie de R & D
  - Perspectives 2004

# T2 2004 : Télécoms



- **Marché**
  - Trimestre marqué par un développement soutenu de la téléphonie mobile, dans le monde entier
  - Les plus grands opérateurs européens s'appuient de plus en plus sur la carte SIM pour promouvoir les services orientés vers l'opérateur et l'utilisateur final (notamment le répertoire et l'activation de services à distance)
- **Gemplus**
  - Haut niveau de livraison de cartes SIM au 2ème trimestre 2004, avec 59,6 MU, en hausse de 40,4% par rapport à l'année précédente et stable en séquentiel
  - Amélioration du mix produit, qui compense la pression sur les prix de vente
  - Livraisons de cartes 128K à « 3 » UK et Globe Telecom (aux Philippines )

# T2 2004 : Services financiers

- **Marché**
  - La migration EMV s'accélère maintenant dans d'autres pays que le Royaume-Uni
  - Le prix « Competitive Strategy » de Frost & Sullivan souligne les gains de part de marché réalisés par Gemplus
- **Gemplus**
  - Nouvelle performance satisfaisante à l'occasion de la migration EMV :
    - Progrès en Malaisie et Amérique du Sud
    - Contribution de la France et de la Scandinavie
    - Signature de nouveaux contrats sur les marchés émergents
  - Baisse des ventes de cartes à piste magnétique
  - Chiffre d'affaires élevé dans la télévision à péage et les cartes sans contact dans le secteur des transports

# T2 2004 : Identité & Sécurité



- **Marché**
  - Les segments sécurité d'entreprise et identification gouvernementale concernent des marchés nombreux et émergents
  - Marché à fort potentiel
  - Gestion du portefeuille en mode projet
- **Gemplus**
  - Succès dans la mise en œuvre de la stratégie de sous-ensembles, basée sur les logiciels, les services à valeur ajoutée et les cartes haut de gamme
  - Conjonction de nombreux nouveaux projets en Europe et aux Etats-Unis, conduisant à une amélioration significative de la marge
  - Croissance par rapport au 2ème trimestre 2003 provenant du projet EAU, qui compense la finalisation de la livraison de solutions d'identification à la « Royal Oman Police »

# Agenda

- Introduction
- Résultats du 2ème trimestre 2004
- Point sur l'activité
- ▶ • **Point sur la stratégie de R & D**
- Perspectives 2004

# Positionnement de Gemplus

- Gemplus est un acteur uniquement dédié au “monde de la carte à puces”
- MAIS, Gemplus n’est pas un simple “producteur” de cartes à puces :
- Nous couvrons toutes les technologies liées à la carte à puces pour le bénéfice de nos clients
  - Cartes
  - Lecteurs de cartes à puces
  - “Middleware”
  - Logiciel serveur OTA
  - Logiciel de personnalisation
  - Services de mise en oeuvre et d’intégration
  - ...
- La R&D est organisée pour offrir des solutions pour toutes ces activités, pour protéger la valeur de Gemplus à long terme et garantir sa rentabilité et sa pérennité face aux fabricants de cartes à puces

# Stratégie de R&D : Points-clés

L'investissement de Gemplus en R&D est au service de sa stratégie de leadership :

- Différenciation : solutions & services haut de gamme, offre globale
- Cartes à faible coût pour les marché de commodités
- Promotion active de l'adoption de la carte à puces dans de nouveaux domaines
- Rester à la pointe de l'innovation en termes de fonctionnalités et de qualité des produits : efforts permanents d'amélioration

# Différenciation

- Les investissements en R&D sont au service de sa stratégie de leadership :
- Différenciation : solutions & services haut de gamme, offre globale :
  - Téléphonie mobile :
    - Efficacité de la carte 3G,
    - Plate formes haute performance "Over The Air" pour la gestion des cartes à distance
    - Flexibilité dans l'émission et la gestion des cartes
- Services Financiers
  - Cartes multi-applications : fidélisation
  - Solutions haut de gamme de personnalisation
- Identité : approche par sous-systèmes
  - Cartes combi et sans contact : sécurité et flexibilité (sur Java),
  - Solutions d'émission
  - Partenariats dans les systèmes de gestion des cartes
- Informatique : cartes et environnement
  - Cartes haut de gamme (sur Pki, avec/sans contact)
  - Applets pour les cartes
  - Lecteurs & middleware

# Développement de produits à faibles coûts

- Développement de cartes à faibles coûts pour le marché des commodités :
  - Services Financiers
  - Partie « bas de gamme » du marché de la téléphonie mobile
- Puces : politique de diversification des fournisseurs
  - Capacités d'adaptation rapide de masques
  - Niveau élevé d'expertise en technologie silicium : qualification de nouveaux fournisseurs
- Centres de développement à bas coûts
- Rationalisation des produits :
  - Analyse de la valeur
  - Conception au moindre coût

# Promotion active de l'adoption de la carte à puces par de nouveaux marchés

Grâce à l'incubateur technologie

- Wifi :
  - Authentification immédiate quelle que soit la méthode de communication
- TPM :
  - Participation active au projet du Trusted Computing Group.
  - Développer les complémentarités de la carte à puces avec le TPM
- Sécurité des applets des téléphones portables :
  - Promouvoir le rôle de la carte pour sécuriser les applets Java dans le téléphone portable
  - Protection du contenu (DRM)
- S-MMC :
  - Protection du contenu

# Rester à la pointe de l'innovation dans le développement de nouveaux produits

Utilisation d'un Logiciel de Contrôle de Qualité :

- « Capability Maturity Model » (CMM)
- A un moment où :
  - De nombreux petits acteurs proposent la mise en œuvre expérimentale d'OS pour carte à puce
  - L'OS gagne en complexité
- La méthodologie CMM permet de s'assurer de la qualité d'un logiciel
  - De nombreux grands clients demandent la mise en place d'une stratégie CMM chez leurs fournisseurs
- Gemplus est en avance en matière de mise en place d'une méthodologie CMM dans le domaine de la carte à puce
  - Toutes les équipes de développement de logiciels en France et à Singapour sont certifiées CMM niveau 2

# R&D : points clés

- Plus de 630 ingénieurs de R&D dans le monde
- 4 centres de Recherche & Développement
  - Organisation par centre d'expertise :
    - Recherche & Sécurité
    - Plate formes d'exploitation de systèmes
    - Centre de Développement des Produits
  - Optimisation de la structure de coûts
  - Proximité avec les clients, en combinant R&D et mise à disposition d'un services d'intégration
    - Europe, Asie-Pacifique, Chine, USA
- Important portefeuille de brevets
  - Plus de 2 400 brevets déposés
- 300 consultants déployés dans le monde entier pour assurer l'intégration et le support clients

# R&D : au service du développement des ventes

- **Téléphonie mobile :**
  - 100% du réseau 3G déjà fourni en 2003
  - Evolution significative du mix produit
- **Identité & Sécurité :**
  - Marché de la sécurité d'entreprise : Boeing, Pfizer
  - Identité : leadership dans les projets complexes de fourniture de sous-systèmes : OMAN et EAU
- **Conclusion :**

La stratégie de R&D de Gemplus, basée sur la différenciation, permet au Groupe de renforcer des relations de partenariat avec ses clients et de maintenir dans la durée son leadership

# Agenda

- Introduction
- Résultats du 2ème trimestre 2004
- Point sur l'activité
- Point sur la stratégie de R & D
- ▶ • **Perspectives 2004**

# Perspectives 2004

- Gemplus montre une fois de plus la valeur des atouts dont il dispose pour tirer parti des opportunités de marché :
  - Position de leadership dans l'industrie
  - Capacité d'innovation en R&D
  - Présence internationale
  - Capacité de production mondiale
  - Bilan solide
- Compte tenu des résultats du 2ème trimestre et des prévisions d'évolution des parités monétaires, **le Groupe révisé à la hausse ses prévisions de résultat opérationnel, qui seraient de l'ordre de 30 m € pour 2004, avant charges de restructuration et survaleurs**

# Annexe

# Tableau de financement

En millions d'euros	Q3 2002	Q4 2002	Q1 2003	Q2 2003	Q3 2003	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004
Résultat (perte) net(te)	-38,6	-96,8	-37,9	-82,4	-13,1	-27,8	0,3	1,1
Dotations aux amortissements	40,9	40,1	20,4	39,6	16,6	18,5	15,2	13,7
Elimination des éléments sans incidence sur la trésorerie	0,7	2,0	-0,9	7,4	3,2	18,5	1,3	4,0
Provisions pour restructurations	6,3	5,7	3,2	39,8	4,7	7,3	-0,4	0,0
Provisions pour autres éléments non-récurrents	0,0	42,0	0,0	0,0	0,0	8,6	0,0	0,0
Variation du besoin en fonds de roulement	-0,5	24,1	30,7	-7,3	-29,0	26,5	18,9	-7,8
<b>Flux net de trésorerie provenant de l'exploitation (à l'exclusion des éléments non récurrents)</b>	<b>8,8</b>	<b>17,1</b>	<b>15,4</b>	<b>-2,8</b>	<b>-17,5</b>	<b>51,7</b>	<b>35,2</b>	<b>11,0</b>
Investissements industriels	-9,7	-1,4	-2,7	-2,6	-4,1	-5,9	-4,0	-5,7
Autres variations des activités de financement liées au cycle d'exploitation	-0,1	-1,8	-1,2	-0,1	-0,6	1,4	-1,6	0,4
<b>Flux net de trésorerie disponible (à l'exclusion des éléments non récurrents)</b>	<b>-0,9</b>	<b>13,9</b>	<b>11,5</b>	<b>-5,5</b>	<b>-22,2</b>	<b>47,2</b>	<b>29,6</b>	<b>5,7</b>
Dépenses de restructurations	-7,3	-10,5	-16,2	-12,3	-17,2	-11,2	-12,8	-6,2
Autres dépenses non récurrentes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-22,0	0,0
<b>Flux net de trésorerie disponible</b>	<b>-8,2</b>	<b>3,4</b>	<b>-4,7</b>	<b>-17,9</b>	<b>-39,4</b>	<b>36,0</b>	<b>-5,1</b>	<b>-0,6</b>
Cessions d'immobilisations corporelles	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Acquisitions	-1,7	-0,8	-0,7	0,0	0,0	-0,1	-1,7	0,8
Trésorerie nette provenant des opérations de financement	1,5	-0,3	0,2	-1,5	-2,0	-3,1	0,7	-1,7
Effet des variations des taux de change sur la trésorerie nette	-2,6	12,8	4,4	9,2	-8,3	1,3	0,0	0,0
<b>Flux net de trésorerie</b>	<b>-11,0</b>	<b>16,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>-10,2</b>	<b>-49,7</b>	<b>34,1</b>	<b>-6,1</b>	<b>-1,4</b>
Trésorerie en début de période	411,8	400,8	417,2	416,5	406,2	356,6	390,7	384,6
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>400,8</b>	<b>417,2</b>	<b>416,5</b>	<b>406,2</b>	<b>356,6</b>	<b>390,7</b>	<b>384,6</b>	<b>383,1</b>