



COMMUNIQUE DE PRESSE

XIRING ANNONCE UNE TRES FORTE CROISSANCE DE SON ACTIVITE EN 2005 ET UN BENEFICE NET DE 5%

Suresnes, le 28 février 2006 - XIRING, le spécialiste des solutions de sécurité basées sur la carte à puce, annonce un chiffre d'affaires 2005 de 9 millions d'euros, en forte croissance par rapport à 2004, et un résultat net positif de 5%. Cette progression démontre la vitalité de ses marchés et la pertinence de son modèle.

Créée en 1998, XIRING se positionne au croisement d'une exigence majeure, la sécurité, et d'une réponse technologique mature et disponible, la carte à puce. Son portefeuille d'activités se décompose selon trois axes :

- L'authentification forte des utilisateurs dans les services de banque à distance, notamment les services de banque sur Internet.
- Les terminaux professionnels dans les systèmes de cartes santé, et notamment le système français SESAM-Vitale.
- Un réseau de partenaires internationaux intégrant les produits XIRING dans leurs propres solutions.

En 2004, XIRING a réalisé une levée de fonds de 4 millions d'euros auprès de grands investisseurs (BNP, Crédit Mutuel, CIC, Natexis Banques Populaires). Un peu moins de deux ans plus tard, la société annonce des résultats qui démontrent la pertinence de son plan d'affaires et la vigueur de sa croissance organique.

Le marché des banques en Europe.

Le déploiement des cartes à puce de débit-crédit conformes à la technologie EMV s'accélère en Europe. Le Royaume-Uni a achevé sa migration, la France et le Benelux sont en fin de migration, l'Italie, l'Espagne et le Portugal sont en cours. Basées sur les mécanismes sécuritaires des cartes EMV, les solutions d'authentification

forte de la famille Xi-Sign de XIRING permettent aux banques de bénéficier des investissements réalisés dans la migration EMV.

La famille Xi-Sign est la gamme la plus étendue du marché des solutions d'authentification conformes aux standards CAP de MasterCard (Chip Authentication Program) et DPA de Visa (Dynamic Passcode Authentication), avec des produits destinés aux particuliers ou aux professionnels, fonctionnant en mode autonome ou connectés à un ordinateur. XIRING propose aux banques une offre modulaire baptisée « O2S Banking Authentication », qui couvre tous les besoins d'une banque pour authentifier ses clients particuliers et entreprises ainsi que son personnel sédentaire ou nomade.

« En 2003, nous avons structuré la gamme Xi-Sign. En 2004, nous avons trouvé des investisseurs prêts à accompagner notre croissance sur ce segment. L'évolution des marchés bancaires en 2005 est conforme à ce que nous anticipions et nous met en excellente position pour une croissance exponentielle de cette activité en 2006 et 2007 » déclare Georges Liberman, Président - Directeur Général de XIRING.

« D'ores et déjà, plus de 2 millions de solutions Xi-Sign ont été déployées par des banques européennes, conférant à XIRING une expérience unique au monde du déploiement des solutions CAP. En 2005, nous avons remporté plusieurs grands contrats. Ceux-ci, couverts par des accords de confidentialité, seront annoncés en 2006 » précise Nigel Reavley, directeur des ventes et du marketing pour le secteur bancaire chez XIRING.

Les solutions SESAM-Vitale pour la carte santé française.

En position de leader sur le segment des terminaux nomades, XIRING a poursuivi sa croissance sur le marché SESAM-Vitale en 2005. Les solutions de la gamme Baladeur Santé de XIRING ont la particularité, par comparaison avec les produits concurrents directement issus de la monétique commerçant, d'avoir été conçues spécialement pour les applications de santé.

Avec son service de Télé-mise à jour « le Point XIRING », déployée en douze mois dans 10.500 pharmacies, XIRING a démontré une nouvelle fois sa capacité à proposer des solutions efficaces pour répondre aux besoins du système SESAM-Vitale. *« En 2005, XIRING a livré son 50.000^{ème} terminal SESAM-Vitale. Nous sommes le premier fournisseur des solutions nomades et des solutions de télé-mise à jour. Nous*

avons réalisé d'importants investissements R&D en 2005 qui vont permettre à XIRING de consolider sa position sur le marché français et d'aborder les systèmes de cartes santé dans les autres pays européens » précise Georges Liberman.

« Avec sept produits homologués par le GIE SESAM-Vitale actuellement disponibles à la vente, nous proposons à nos clients et partenaires la gamme de produits la plus large du marché. Notre savoir-faire unique pour les systèmes légers, destinés à un usage nomade, ou à un usage fixe, nous permet de continuer à innover pour répondre aux besoins des utilisateurs » ajoute Franck Favier, responsable des marchés santé en France.

Le réseau des *Business Partners*

Lancé en 2004, le Business Partner Program fédère plus de 60 sociétés présentes en Europe de l'ouest, en Europe de l'Est, en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie du Sud-est et en Amérique Latine. Ces partenaires mettent en œuvre les produits XIRING dans leurs propres solutions et les déploient auprès de leurs clients. Parmi eux, la société autrichienne BGS Smartcards Systems avec son système de paiement *DUET*, la société belge ZETES, leader des solutions pour la carte d'identité nationale *eID*, ou encore le Brésilien Embryo qui exploite une solution destinée aux transports brésiliens.

« Convaincus des qualités uniques de nos plates-formes technologiques, nous avons décidé de créer un réseau de partenaires à l'international pour accélérer le déploiement de nos produits à grande échelle. En mettant nos produits à disposition de nos partenaires et en leur donnant les outils nécessaires pour la prise en compte des spécificités de chaque pays, nous avons réussi à être présents sur des marchés que nous n'aurions pas pu aborder sans investissements lourds », indique Georges Liberman.

« Nous rencontrons chaque mois de nouvelles sociétés qui rejoignent le XIRING Business Partner Network. Il est intéressant de souligner que ces sociétés opèrent souvent en dehors des marchés traditionnels de la carte à puce. Aujourd'hui, nos partenaires discutent entre eux et c'est un vrai succès », précise Roger Mechri, directeur des ventes indirectes internationales.

2005, une année profitable après la réorganisation des activités conduite en 2004.

2004 était une année de transition pendant laquelle XIRING a réorganisé sa stratégie et ses équipes. Les investissements en R&D et Marketing démarrés en 2004 sur l'offre de

produits et solutions, et qui se sont poursuivis en 2005, ont permis à XIRING de conserver son leadership technologique.

Le niveau d'activité 2005 démontre la pertinence du plan opérationnel et sa bonne exécution. XIRING est une société de croissance rentable qui mise sur l'innovation technologique et a su trouver un cycle court de la R&D au client. Lors du salon Cartes'05 à Paris en Novembre dernier, XIRING a été récompensée à trois reprises par un jury d'experts en remportant trois « Sésames de l'Innovation ». C'est un signe supplémentaire de la qualité des équipes et de leur capacité d'innovation.

« Je suis particulièrement satisfait des résultats de l'année 2005. Notre chiffre d'affaires est en très forte croissance et XIRING dégage une profitabilité solide, gage de pérennité. Notre portefeuille d'activités est équilibré, ce qui nous place en position de force par rapport à nos concurrents qui sont souvent mono-activité. Notre portefeuille de commandes, d'ores et déjà supérieur au chiffre d'affaires 2005, nous permet d'aborder 2006 sereinement, avec la conviction que notre croissance va se poursuivre à un rythme très soutenu » déclare Georges Liberman.

Contact Presse XIRING : pressoffice@xiring.com

Tel : 33 1 46 25 80 80 - Fax : 33 1 46 25 80 20