

Résultats préliminaires 2019¹ Croissance et résultats financiers solides Objectifs 2019 dépassés

Chiffre d'affaires de 3 370 millions d'euros, en hausse de 10% à données comparables²

Croissance solide de Retail à 11% en 2019

Croissance de B&A à 10%

EBITDA³ de 606 millions d'euros, soit 18,0% du chiffre d'affaires

Solide free cash-flow de 310 millions d'euros, atteignant 51% de taux de conversion

Ratio de dette nette sur EBITDA de 2.2x contre 3.1x à fin 2018

B&A : lancement de l'initiative stratégique Payments Platform as a Service (PPaaS)

Création d'une plateforme de paiement globale, sécurisée et basée dans le cloud

50% des activités basées sur un modèle de revenus récurrents d'ici à 5 ans

Amélioration de la qualité des résultats grâce à la transformation du modèle vers un système d'abonnement

Objectifs 2020

Croissance organique du chiffre d'affaires net comprise entre 4% et 6%

EBITDA supérieur à 650 millions d'euros

Taux de conversion de l'EBITDA en free cash-flow supérieur à 50%

Ingenico Group (Euronext : FR0000125346 - ING), leader mondial des solutions de paiement intégrées, annonce aujourd'hui ses résultats préliminaires pour l'année 2019.

Nicolas Huss, Directeur général d'Ingenico Group, commente : **« Le Groupe a enregistré une performance solide, supérieure à nos attentes sur 2019, avec une croissance organique de 10%. La performance de Retail est pleinement en ligne, en hausse de 11%, et B&A a affiché une performance au-delà des attentes, avec une croissance atteignant 10%. Ce dynamisme, couplé au programme Fit for Growth, a permis de générer un EBITDA solide de 606 millions d'euros, supérieur aux objectifs du Groupe. »**

2019 a été une année de profonds changements, marquée notamment par l'exécution de notre nouveau plan stratégique, dont nous voyons les premiers bénéfices grâce à une organisation plus agile, plus efficace et davantage orientée vers le client. Nous avons relancé B&A et restauré son avantage concurrentiel tout en continuant à investir dans Retail pour accélérer sa croissance. Afin de poursuivre cette dynamique bien amorcée, nous annonçons aujourd'hui une nouvelle étape-clé pour B&A, avec le lancement de l'initiative « Payments Platform as a Service », qui permet de repositionner le point de l'acceptation de paiements plus haut dans la chaîne de valeur, avec un business model plus récurrent.

Les équipes d'Ingenico sont pleinement en action pour assurer cette transformation, et notre performance 2019 constitue un socle solide pour assurer le déploiement de notre plan d'action 2020, en ligne avec notre ambition moyen-terme. »

¹ Les résultats 2019 sont non audités et qualifiés comme estimés (R. AMF 2004-04)

² A périmètre et change constants

³ EBITDA n'est pas un terme comptable ; il s'agit d'un indicateur financier défini ici comme le bénéfice provenant des activités ordinaires avant dotations aux amortissements et provisions et avant rémunération en actions.

Chiffres-clés préliminaires de l'exercice 2019

(en millions d'euros)	2019	Impact IFRS 16	2019 excl. IFRS 16	2018 PF*	2018	2019 excl. IFRS 16 vs. 2018 PF*
Chiffre d'affaires	3 370	-	3 370	3 032	2 643	+11%
Marge brute ajustée	1 240	5	1 235	1 170	1 048	+6%
En % du chiffre d'affaires	36,8%	-	36,7%	38,6%	39,6%	(1,9) pts
Charges opérationnelles ajustées	(634)	28	(662)	(643)	(560)	+3%
En % du chiffre d'affaires	-18,8%	-	-19,6%	-21,2%	-21,2%	+1,6 pts
EBITDA	606	33	573	527	488	+9%
En % du chiffre d'affaires	18,0%	-	17,0%	17,4%	18,4%	-0,4 pts
Résultat net, part du groupe	208				188	

(en millions d'euros)	2019	Impact IFRS 16	2019 excl. IFRS 16	2018 PF*	2018	2019 vs. 2018
Free cash-flow	310	-	310	-	238	+30%
% Conversion FCF/EBITDA	51,2%	-	51,2%	-	48,9%	+2,3 pts
Dette nette	1 308	-	1 308	-	1 518	-14%
Ratio de dette nette/EBITDA ⁴	2,2x	-	2,3x	-	3,1x	(0,9)x

* Les chiffres de l'exercice 2018 PF incluent les acquisitions réalisées au cours de l'année 2018 à 100% notamment les opérations BS Payone et Paymark finalisées début janvier 2019.

1. IMPACT DU NOUVEAU FORMAT SUR LA PRESENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

En millions d'euros	2019 (en millions d'euros)			Croissance organique ¹ (%)	
	Chiffre d'affaires	Commissions d'interchange	Chiffre d'affaires net ⁵	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires net
Retail	1 919	(475)	1 444	11%	12%
SMBs	343	(97)	246	11%	13%
Global Online	582	(208)	374	11%	14%
Enterprise	412	(0)	412	19%	19%
Payone	582	(170)	412	6%	4%
B&A	1 451	-	1 451	10%	10%
EMEA	473	-	473	-5%	-5%
Amérique Latine	325	-	325	64%	64%
Amérique du Nord	189	-	189	11%	11%
APAC	463	-	463	2%	2%
TOTAL	3 370	(475)	2 895	10%	11%

2. NOUVEAU FORMAT DE PRESENTATION EN BASE PROFORMA

	2019 (en millions d'euros)		
	EBITDA ⁶	Retraitement des coûts corporate	EBITDA Nouveau format
Retail	301	25	326
Marge EBITDA (%)	15,7%		22,6%
B&A	305	25	330
Marge EBITDA (%)	21,0%		22,7%
Corporate	-	(50)	(50)
Marge EBITDA (%)	-		(1,7)%
TOTAL	606	-	606
Marge EBITDA (%)	18,0%		20,9%

⁴ Sur les douze derniers mois

⁵ Le chiffre d'affaires net n'est pas un indicateur de performance au sens des normes IFRS

⁶ L'EBITDA est présenté en incluant l'impact IFRS 16

Performance du quatrième trimestre 2019

Au quatrième trimestre 2019, le chiffre d'affaires ressort à 879 millions d'euros, représentant une croissance organique du chiffre d'affaires brut de 5% et de 7% sur le chiffre d'affaires net. En données publiées, le chiffre d'affaires est ressorti en croissance de 21% par rapport au quatrième trimestre 2018 et intègre un effet de change positif de 7 millions d'euros.

La business unit **Retail** a réalisé un chiffre d'affaires de 512 millions d'euros, représentant une croissance organique du chiffre d'affaires brut de 10% et de 14% sur le chiffre d'affaires net. A données publiées, le chiffre d'affaires a progressé de 41% au quatrième trimestre et intègre un effet de change positif de 3 millions d'euros. Par rapport au T4'18, les différentes divisions ont évolué, à données comparables, comme ci-après :

- **SMB (+ 7%)** : Le quatrième trimestre a été impacté par une baisse des frais d'interchange et par la fin du rééquilibrage de notre risque relatif au portefeuille de clients, initié lors du deuxième trimestre 2019. Sur la base du chiffre d'affaires net, la croissance organique de la division est complètement en ligne avec nos attentes à + 15%. Au cours du trimestre, SMB a continué de faire croître sa base installée de plus de 4 000 nouveaux marchands par mois, en ligne avec la performance commerciale annoncée lors de nos dernières communications. L'offre in-store intégrée dédiée aux ISVs – Bambora Connect – lancée au T2'19, poursuit son déploiement et devrait contribuer à la croissance de SMB en 2020. Nos solutions d'acquiring continuent de croître avec des transactions en hausse de 15% en valeur depuis le début de l'année. Enfin, dans le cadre du plan Fit for Growth, le déploiement de notre offre d'acquiring auprès de nos marchands existants continue de progresser avec le lancement du modèle Bambora dans la région Benelux.
- **Global Online (+ 9%)** : Retraitée de l'impact de la baisse des frais d'interchange, l'activité ressort en ligne avec les attentes, avec une croissance du chiffre d'affaires net de 12%, toujours tirée par une forte croissance dans les régions émergentes, comme en Inde, qui affiche +30% sur le trimestre. Le vertical du « Voyage » continue de se développer, notamment au travers des gains des contrats Fly Play et StayforLong. Pendant ce temps, en novembre, nos plateformes transactionnelles ont traité des volumes record au cours de l'évènement du Singles Day, avec des clients comme Alipay. Le trimestre est marqué par l'atteinte de plusieurs étapes-clés dans le déploiement de nouveaux produits et services, comme la migration réussie de notre portefeuille de marchands vers des services d'authentification forte, et la poursuite du déploiement d'une gamme complète de méthodes de paiement chinoises à destination des e-commerçants internationaux.
- **Enterprise (+ 17%)** : La performance ressort supérieure à nos attentes, bénéficiant d'une forte traction à la fois sur les ventes de terminaux et sur les activités transactionnelles. Ces dernières ont continué de croître à deux chiffres, performance tirée par la plateforme européenne omnicanale (Axis) dont les volumes traités continuent de progresser, tirés par le gain de parts de marché. Le segment du Self-Service a poursuivi son accélération avec le déploiement de nouvelles solutions full-service. Les ventes de POS ont profité d'une forte dynamique malgré une normalisation de l'activité Healthcare en Allemagne, comme anticipé. L'Amérique du Nord a largement tiré la croissance ce trimestre, profitant d'un nouveau cycle de renouvellement chez les grands retailers américains. Les ventes de POS et les services de notre gateway fiscale en Turquie ont également fortement progressé tout au long du trimestre.
- **Payone (+ 7%)** : La performance de la division ressort en ligne avec les attentes et a accéléré progressivement au quatrième trimestre. Une fois l'impact de la baisse des frais d'interchange retiré, le chiffre d'affaires organique net affiche croissance de 11%. La conversion de la clientèle des Caisses d'Epargne aux solutions de paiement de Payone a continué de progresser, avec un rythme de plus de 1 000 nouveaux marchands intégrés chaque mois à la plateforme. Le déploiement de son offre full-service certifiée au cours du premier semestre continue à se poursuivre, et de nouveaux produits ont

été déployés, comme la solution DSP2 dédiée au vertical du Pétrole. La division est désormais pleinement intégrée. Le partenariat réussi avec les Caisses d'Epargne est un facteur-clé de différenciation dans la région DACH qui continue d'opérer un basculement progressif vers l'utilisation des paiements électroniques sur le long-terme.

Au cours du trimestre, **B&A** a réalisé un chiffre d'affaires de 367 millions d'euros, stable à données comparables. A données publiées, le chiffre d'affaires ressort en croissance de 1% et intègre un effet de change positif de 4 millions d'euros. En comparaison avec le quatrième trimestre 2018, les différentes régions ont évolué comme ci-après à données comparables :

- **Europe, Moyen-Orient et Afrique (- 6%)** : La région ressort conforme aux attentes, avec un chiffre d'affaires dans la même dynamique qu'au T3' 19. Le chiffre d'affaires des pays matures se stabilise sur le trimestre, avec la France et l'Espagne affichant des dynamiques positives. Comme anticipé, l'Europe de l'Est est en baisse, toujours impactée par une demande faible des banques locales. En parallèle, le Moyen-Orient et l'Afrique affichent une forte dynamique notamment à Dubaï, en Arabie Saoudite ou en Afrique du Sud. Les solutions APOS rencontrent également un accueil positif de la part des banques et des acquéreurs, ce qui devrait conduire à des premières contributions de chiffre d'affaires en 2020.
- **Asie-Pacifique (- 18%)** : Les performances de la région ressortent inférieures à nos attentes au quatrième trimestre, impactées par une plus faible demande en Chine, qui ne suffit pas à rattraper la bonne dynamique enregistrée en Australie et dans les autres pays asiatiques. La Chine a continué d'être affectée par une allocation budgétaire concentrée sur le premier semestre 2019 et a souffert d'une base de comparaison élevée. En Asie du Sud-Est, la dynamique s'est ralentie avec la stabilisation progressive de l'Indonésie qui avait enregistré trois trimestres consécutifs de forte croissance. L'Inde conserve un bon momentum, toujours assuré par le développement de solutions de paiements électroniques et l'Australie affiche une dynamique forte, tirée par la demande des banques.
- **Amérique Latine (+ 25%)** : La performance est en ligne avec nos attentes malgré un ralentissement de la croissance au quatrième trimestre, mais conservant toujours un niveau élevé, portée par la dynamique du marché brésilien. La croissance continue d'être tirée par un momentum favorable du marché et par le déploiement de nos solutions traditionnelles et APOS auprès des principaux acteurs locaux. Les contrats remportés au cours du premier semestre en Colombie, au Pérou, en Bolivie et au Chili ont confirmé l'accélération de la croissance déjà visible au cours du troisième trimestre 2019. L'activité au Mexique continue à croître, s'appuyant sur la demande régulière des grandes banques locales.
- **Amérique du Nord (+ 31%)** : La performance de la région ressort supérieure à nos attentes, avec une forte dynamique sur le marché américain. Le marché canadien demeure sous pression, mais le chiffre d'affaires se stabilise sur le quatrième trimestre. L'activité aux Etats-Unis a progressé au quatrième trimestre, tirée par une forte demande liée au cycle de renouvellement EMV et des gains de parts de marché. Le vertical des ISVs a été dynamique, porté par l'exécution de contrats et le développement d'un programme de partenariat. Les Etats-Unis devraient profiter d'une base solide de croissance en 2020, tirée par le portefeuille important de projets au quatrième trimestre.

Performance pour l'exercice 2019 et résultats financiers préliminaires

En 2019, le chiffre d'affaires ressort à 3 370 millions d'euros, en croissance organique de 10%. Hors impact de la baisse des commissions d'interchange, le chiffre d'affaires net atteint 2 895 millions d'euros, en croissance organique de 11%. En données publiées, le chiffre d'affaires est ressorti en croissance de 27% par rapport à 2018 et intègre un effet de change négatif de 32 millions d'euros.

La business unit **Retail** a réalisé un chiffre d'affaires de 1 919 millions d'euros, en croissance organique de 11%. Hors impact de la baisse des commissions d'interchange, le chiffre d'affaires net atteint 1 444 millions

d'euros, en croissance organique de 12%. A données publiées, l'activité a progressé de 43% au cours de l'année et intègre un effet de change négatif de 12 millions d'euros.

Au cours de l'année, **B&A** a généré un chiffre d'affaires de 1 451 millions d'euros, en croissance de 10% à données comparables. A données publiées, l'activité a progressé de 11% et intègre un effet de change négatif de 20 millions d'euros.

Marge brute ajustée

En 2019, la marge brute ajustée a atteint 1 240 millions d'euros (1 235 millions d'euros, hors impact d'IFRS 16), soit 36,8% du chiffre d'affaires (36,7% du chiffre d'affaires hors impact d'IFRS 16), par rapport à la marge brute proforma 2018 de 1 170 millions, soit 38,6% du chiffre d'affaires.

La marge brute ajustée de Retail a été stable malgré les investissements réalisés dans le cadre des initiatives de croissance, et celle de B&A a été impactée comme attendu par un mix géographique défavorable, principalement lié à la croissance organique de 63% en Amérique Latine et à la pression sur les prix dans certains pays matures, comme anticipé.

Charges opérationnelles ajustées

En 2019, les charges opérationnelles ajustées se sont élevées à 634 millions d'euros. Retraité de l'impact positif d'IFRS 16 de 28 millions d'euros, les charges opérationnelles ajustées ressortent à 662 millions d'euros, affichant une baisse de 160 points de base en pourcentage du chiffre d'affaires (19,6% contre 21,2% en 2018 proforma), tandis que la base du chiffre d'affaires progresse de ~340 millions d'euros. La baisse du taux de charges opérationnelles ajustées s'inscrit dans le cadre du lancement d'un programme de contrôle des coûts ambitieux, initié d'abord chez Retail au cours du deuxième semestre 2018, puis développé et rapidement déployé chez B&A et au sein des fonctions support Groupe, au travers du plan Fit for Growth.

Marge d'EBITDA

L'EBITDA s'élève à 606 millions d'euros, intégrant un effet positif d'IFRS 16 de 33 millions d'euros. Retraité de cet effet, l'EBITDA s'élève à 573 millions d'euros, contre 527 millions d'euros sur 2018 à données comparables (488 millions d'euros à données publiées), soit une hausse de 46 millions d'euros, dont 20 millions d'euros générés par le plan Fit for Growth.

Retail a généré un EBITDA de 301 millions d'euros. Retraité de l'effet positif d'IFRS 16 de 20 millions d'euros, l'EBITDA atteint 281 millions d'euros (14,6% du chiffre d'affaires) contre 250 millions d'euros (14,5% du chiffre d'affaires) sur l'année 2018 proforma, soit une hausse de 10 points de base. Retraité des 5 millions d'euros d'investissements en faveur d'initiatives de croissance ciblées, l'EBITDA serait de 286 millions d'euros, soit 14,9% du chiffre d'affaires, en hausse de 40 points de base. La performance globale est supérieure à l'objectif d'EBITDA annuel pour Retail, fixé à plus de 285 millions d'euros, atteignant 301 millions d'euros.

L'EBITDA de **B&A** ressort à 305 millions d'euros. Retraité de l'effet positif d'IFRS 16 de 12 millions d'euros, l'EBITDA a atteint 293 millions d'euros (20,2% du chiffre d'affaires) par rapport à celui de 277 millions d'euros (21,2% du chiffre d'affaires) de l'exercice 2018, en baisse de 100 points de base. Cette hausse de l'EBITDA de 16 millions d'euros s'explique principalement par la surperformance du chiffre d'affaires en Amérique Latine. En cohérence avec ce qui avait été communiqué précédemment dans le cadre du plan B&A Revival, l'impact positif du plan Fit for Growth sur l'EBITDA de l'année a permis de compenser la pression sur la marge brute provenant de l'évolution du mix géographique et de la pression sur les prix de certains pays matures. La performance globale est en ligne avec l'objectif annuel d'EBITDA pour B&A à ~305 millions d'euros.

Génération de trésorerie

Le free cash-flow ressort en forte croissance sur l'année 2019, à 310 millions d'euros, par rapport à 238 millions d'euros en 2018. Les principaux éléments de l'amélioration de ce free cash-flow étaient :

- La contribution de l'augmentation de l'EBITDA de 85 millions d'euros à données publiées, nette de l'impact non-cash IFRS 16 ;
- Une stabilisation du besoin en fonds de roulement dans un environnement de croissance forte, conséquence de la refonte complète du processus de contrôle des dépenses et d'une meilleure efficacité quant à la collecte des fonds ;
- L'augmentation des investissements de 18 millions d'euros pour atteindre 135 millions d'euros (30 millions d'euros au sein de B&A et 105 millions d'euros au sein de Retail), contre 117 millions d'euros en 2018. L'intensité capitalistique est en ligne avec la politique d'investissement du Groupe à moyen terme ;
- Les *OIE* ressortent en baisse de 5 millions d'euros pour atteindre 42 millions d'euros, en ligne avec notre objectif annuel ;
- Stabilisation des intérêts payés à 20 millions d'euros ;
- Diminution de 25 millions d'euros des impôts cash payés, passant de 90 millions d'euros en 2018 à 65 millions d'euros en 2019, à la suite d'un remboursement exceptionnel de 25 millions d'euros des autorités fiscales françaises.

En conséquence, le taux de conversion de l'EBITDA en free cash-flow a atteint 51%. Retraité des impacts d'IFRS 16 et du remboursement d'impôts exceptionnel de 25 millions d'euros des autorités fiscales françaises, le taux de conversion ressort à 50%, soit 1,0 point d'amélioration par rapport à 2018.

Dettes nettes du Groupe

La dette nette du Groupe a diminué à 1 308 millions d'euros par rapport à 1 518 millions d'euros en début d'année. Les principaux moteurs de cette évolution sont le free cash-flow de 310 millions d'euros et le versement net de 66 millions d'euros principalement lié à l'acquisition de Paymark. Le ratio d'endettement sur l'EBITDA³ est de 2,7x contre 3,1x à fin 2018 et 3,6x à fin juin 2018.

Mise en place de Fit for Growth

Le plan Fit for Growth a été lancé en février 2019 et est aujourd'hui en pleine phase d'exécution. Son objectif est de relancer la Business Unit B&A, d'accélérer la croissance de Retail tout en transformant la structure du Groupe et son modèle opérationnel d'ici 2021. Des étapes-clés ont d'ores et déjà été atteintes au cours de l'année 2019 :

- 1)** B&A continue de déployer à l'international les solutions Android en s'appuyant sur son nouveau centre de compétences et a mis en place des initiatives relatives à la gestion commerciale de ses comptes clients internationaux délivrant d'ores et déjà des premiers résultats. À la suite de la mise en place du plan B&A Revival, la rationalisation du portefeuille de produits se matérialise avec la réduction de ~60% du nombre de références existantes. En parallèle, la stratégie d'EMS unique a été menée à bien au cours de l'année ;
- 2)** Retail a lancé certaines de ses initiatives de croissance, notamment le déploiement de l'offre d'acquiring auprès des marchands existants dans la région Benelux. En parallèle, Enterprise a commencé à déployer des solutions complètes de services pour adresser des segments spécifiques. Global Online a continué d'accélérer au sein du vertical du « Voyage ». L'intégration de Payone est en ligne avec le plan et la conversion de la clientèle des Caisses d'Épargne aux solutions de paiement de Payone a continué de progresser ;
- 3)** Au cours de l'année 2019, le Groupe a défini le modèle opérationnel cible permettant de rentrer dans sa phase d'implémentation et la simplification des ERP a été engagée. Comme annoncé en février 2019, la réorganisation juridique avec la création de deux Business Units (B&A et Retail) est achevée. Dans l'intervalle, la rationalisation et la migration des data centers ainsi que l'optimisation des Achats, par la mise en place d'une fonction globale, se poursuivent. Enfin,

l'implémentation de l'offshoring et du nearshoring se met en place et commence à délivrer les effets escomptés.

L'exécution du plan Fit for Growth est en ligne avec le plan de marche prévu, et permet d'atteindre l'impact positif d'EBITDA de 20 millions d'euros anticipé en 2019 et de confirmer l'impact positif d'EBITDA de 100 millions d'euros anticipé pour 2021.

B&A : lancement de l'offre « PPaaS » (Payments Platform as a Service solutions)

Tirant le bénéfice du lancement et de l'exécution de son plan « B&A revival » en 2019, la Business Unit B&A a dégagé une croissance profitable solide, portée par la montée en puissance de ses solutions Tetra et l'internationalisation de son offre business de terminaux Android en environnement ouvert. En parallèle, B&A a annoncé le déploiement de sa solution « Terminal as a Service » (TaaS), qui permettra d'offrir une nouvelle gamme complète de services à ses clients de B&A.

B&A amorce aujourd'hui une nouvelle étape dans sa stratégie en lançant l'initiative « PPaaS » (Payment Platform as a Service solutions). Cette solution permet de répondre de manière parfaitement adaptée aux besoins de transformation d'une base installée d'acceptation de paiements, en créant une nouvelle expérience de commerce digitalisé. Avec cette initiative, B&A repositionne la chaîne de valeur de l'acceptation et offre ainsi une plateforme de paiements en environnement ouvert, centrée API, avec un nouveau service à destination de l'ensemble de l'écosystème, qu'il s'agisse des banques, acquéreurs, ISOs, ISVs, PSPs, agrégateurs ou des acteurs de la Fintech. Ce lancement fera de B&A le facilitateur référence de l'écosystème sur les solutions business et de paiements intégrés.

Avec cette nouvelle plateforme de paiements sécurisée, flexible, basée dans le cloud et intégrant des services à forte valeur ajoutée, B&A contribuera à apporter à ses clients :

- Une plateforme évolutive et de portée mondiale, offrant une gamme complète de services, sans avoir recours à un investissement d'infrastructures exhaustif ;
- Des solutions verticalisées et cross-canales intégrées, avec un déploiement simplifié grâce aux API ;
- Une connexion très rapide et efficace à de nouveaux services ou zones géographiques réduisant considérablement les cycles de mise en œuvre ;
- Un routage des transactions omnicanales facilité et des analyses de données agrégées ;
- Une plateforme hardware agnostique, et ;
- Une offre flexible avec des forfaits d'abonnements et un modèle de consommation basé sur les API.

Pour déployer PPaaS, B&A investira une première tranche de 10 millions d'euros en 2020 pour accélérer le développement de l'écosystème et rendre la solution disponible pour que ses clients de B&A connectent leurs marchands à la plateforme cloud d'ici au premier semestre 2020.

En passant d'un modèle d'acceptation de paiements centré hardware, à un modèle financier axé sur des revenus récurrents, B&A entre dans une nouvelle ère et anticipe dans les cinq prochaines années :

- Migrer 50% de sa base de clients vers des offres PPaaS et TaaS ;
- Réaliser 30% de son activité sur un modèle de revenus récurrents, contre 15% aujourd'hui, et ;
- Consolider son profil de rentabilité future au niveau actuel (c.22%).

Nouveau format de reporting financier

En 2020, Ingenico va mettre en place un nouveau format de reporting financier, afin de faciliter la lecture de la performance financière de ses deux Business Units, et ce conformément aux meilleures pratiques de marché européennes et américaines. Le nouveau format affectera deux agrégats financiers comme suit :

- **Chiffre d'affaires** : passage du chiffre d'affaires brut Retail (y compris les commissions d'interchange) au chiffre d'affaires net Retail (hors commissions d'interchange), conduisant à un retraitement du chiffre d'affaires de 475 millions d'euros en 2019 (de 1 919 millions d'euros de chiffre d'affaires brut à 1 444 millions d'euros de chiffre d'affaires net). Les prévisions de croissance organique pour 2020 s'appliqueront au chiffre d'affaires net ;
- **EBITDA** : identification des coûts centraux et publication d'un EBITDA par Business Unit, hors réallocation des coûts centraux. Les objectifs d'EBITDA 2020 détailleront l'EBITDA Retail (hors coûts centraux), EBITDA B&A et les coûts centraux.

Objectifs 2020

- **Chiffre d'affaires net** : le Groupe anticipe une **croissance organique de son chiffre d'affaires entre 4% et 6%** avec une croissance du chiffre d'affaires de B&A prévue entre -1% et +1% et une croissance à deux chiffres de Retail.
- **EBITDA** : le Groupe vise un **EBITDA supérieur à 650 millions d'euros**, intégrant l'impact positif de Fit for Growth de 45 millions d'euros. Cet objectif intègre :
 - 1) ~330 millions d'euros d'EBITDA pour B&A, intégrant 10 millions d'euros d'investissements dédiés au programme In>Dx
 - 2) Plus de 365 millions d'euros d'EBITDA pour Retail
 - 3) ~45 millions d'euros d'économies sur les coûts centraux
- **Free cash-flow** : le Groupe ambitionne d'atteindre une **conversion de son EBITDA en free cash-flow supérieure à 50%**, soit un free cash-flow de ~330 millions d'euros.

Conférence téléphonique

Les résultats financiers annuels de l'exercice 2019 seront commentés lors d'un webcast audio et d'une conférence téléphonique qui aura lieu le 3 février 2020 à 7h15, heure de Paris (6h15 au Royaume-Uni).

La présentation et le webcast audio seront disponibles à l'adresse www.ingenico.com/finance. La conférence téléphonique sera accessible en composant l'un des numéros suivants : +33 (0) 1 76 70 07 94 (depuis la France), +1 631 510 7495 (depuis les États-Unis) et +44 (0) 2071 928 000 (depuis les autres pays) avec l'ID de conférence : **3190504**.

Le présent document contient des données de nature prospective. Les tendances et objectifs indiqués dans le présent document sont fondés sur des données, hypothèses et estimations, considérées comme raisonnables par Ingenico Group. Ces données, hypothèses et estimations, sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment aux résultats d'Ingenico Group et de ses filiales. Ces données de nature prospective ne constituent en aucun cas une garantie de performance future, présentent des risques et des incertitudes. Les résultats réels sont susceptibles d'être substantiellement différents de ceux figurant dans ces données de nature prospective. Ingenico Group ne prend donc pas d'engagement ferme sur la réalisation des objectifs figurant dans le présent document. Ingenico Group et ses filiales, dirigeants, représentants, employés et conseils respectifs n'acceptent aucune responsabilité de quelque nature que ce soit au titre de ces informations prospectives. Le présent document ne constitue en aucun cas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'acquisition ou de souscription de valeurs mobilières ou instruments financiers.

À propos d'Ingenico Group

Avec son offre de solutions de paiement sécurisées sur l'ensemble des canaux de vente, Ingenico Group (Euronext : FR0000125346 - ING), leader mondial des solutions de paiement intégrées, accompagne les évolutions du commerce de demain. S'appuyant sur le plus large réseau d'acceptation de paiement dans le monde, nos solutions s'adaptent à la fois aux exigences locales et aux ambitions internationales de nos clients. Ingenico Group est le partenaire de confiance des institutions financières et des marchands, des petits commerçants aux enseignes référentes de la grande distribution. En nous confiant la gestion de leurs activités de paiement, nos clients peuvent se concentrer sur leur métier et tenir leur promesse de marque.

Suivez Ingenico :

www.ingenico.com  twitter.com/ingenico

Pour consulter toutes les publications de nos experts, rendez-vous sur notre [blog](#).

Contacts / Ingenico Group

Investisseurs

Laurent Marie
VP Relations investisseurs &
Communication financière
laurent.marie@ingenico.com
(T) / (+33) (0)1 58 01 92 98

Communication

Hélène Carlander
PR Officer
helene.carlander@ingenico.com
(T) / +33 (0) 1 58 01 83 17

Événements à venir

Publication des résultats annuels 2019 : 25 février 2020 (post clôture)