

---

# Rapport Annuel 2013

---



---

Ingenico propose  
aux banques, aux grandes  
enseignes et aux  
commerçants de gérer  
leurs activités  
de paiement, quels  
que soient les canaux  
de vente : en magasin,  
sur internet et sur mobile

---

# Sommaire

- 04 Message de Philippe Lazare
- 08 2013, une année dynamique pour Ingenico
- 10 Le Conseil d'Administration
- 12 Le Conseil de Direction
- 14 Ingenico dans le monde

## **NOS AXES STRATÉGIQUES**

- 22 Une offre complète, quel que soit le canal
- 30 Innovation : apporter simplicité et sécurité à un environnement complexe
- 34 La sécurité, au cœur de notre activité
- 36 La confiance, pilier de notre réseau de clients et de partenaires

## **UN DÉVELOPPEMENT RESPONSABLE**

- 38 Accompagner la performance des équipes pour mieux préparer l'avenir
- 40 Partager et défendre nos valeurs avec le plus grand nombre
- 42 Minimiser durablement les impacts environnementaux de notre activité
  
- 46 Chiffres-clés 2013
- 48 L'action Ingenico

# Message de Philippe Lazare,

## Président-directeur général

Face à des consommateurs de plus en plus connectés sur Internet ou sur mobile, le commerce doit relever un défi de taille : assurer une expérience d'achat fluide et sécurisée quel que soit le canal ou le moyen de paiement. Pour relever cet enjeu, nos clients ont plus que jamais besoin d'un partenaire de confiance, capable de fusionner l'ensemble des canaux de vente. Telle est l'ambition d'Ingenico aujourd'hui : **être le partenaire de confiance des banques comme des commerçants, afin d'accompagner la mutation multi-canal de leurs activités au travers de nos solutions de paiement sécurisées et couvrant tous les canaux de vente.**

### 2013, nouvelle année sous le signe de la performance

Notre performance sur l'année 2013 nous a permis, une nouvelle fois, de confirmer notre position de leader des solutions de paiement. Et c'est à l'exécution de notre stratégie et à la mise en œuvre de nos ambitions pour 2016 que nous devons ces bons résultats.

Nous avons continué à tirer parti de l'innovation, accélérant le déploiement de solutions différenciées aussi bien en magasin, via internet ou au travers de solutions mobiles. Nous avons continué à fournir à nos clients la gamme de terminaux la plus développée et la plus performante du marché, leur permettant de couvrir tous les points de contact avec les consommateurs, avec les technologies les plus innovantes (sans contact...) et les standards de sécurité les plus élevés

du secteur. Nous avons également accéléré la mise en œuvre de notre stratégie vers les services, tirée par l'intégration efficace et rapide d'Ogone, leader européen du paiement en ligne, qui a affiché une croissance de 32%. Les nombreuses synergies entre nos entités ont permis de fusionner les plateformes d'easycash et d'Ogone, seulement deux mois après l'acquisition, et de développer de nouvelles opportunités de vente pour chacune des entités (Ingenico, Ogone et easycash).

Enfin, notre expertise multi-locale du marché du paiement a été une fois encore un important vecteur de croissance. C'est un fait : notre capacité à proposer à nos clients une offre différenciée par géographie constitue un atout majeur puisque nous sommes en mesure de nous positionner sur chaque zone géographique avec les solutions les mieux adaptées aux marchés locaux. En Amérique du Nord, plus précisément aux Etats-Unis, nos équipes ont accéléré le déploiement de nos solutions de paiement EMV non seulement auprès des grandes enseignes mais aussi auprès des petits commerçants à travers le réseau de distributeurs, générant ainsi une croissance supérieure à 70%. Dans la région Asie-Pacifique, notre activité s'est fortement développée, notamment en Chine où notre filiale Landi conforte chaque année sa position de leader, et en Indonésie, grâce à l'intégration réussie de notre distributeur local. Les performances de la région EMEA ont également progressé, entre autres grâce

à la croissance générée par l'acquisition de notre distributeur russe et notre présence commerciale accrue dans la région. En outre, nos équipes ont réussi, en moins d'un an, à développer une offre en conformité avec les nouvelles réglementations fiscales turques, dont l'industrie du paiement est très avancée. Dans la zone Amérique Latine, notre empreinte commerciale s'est accrue au-delà du Brésil, pour s'étendre notamment au Mexique, en Colombie et dans les Caraïbes. Enfin, nous avons renforcé notre position sur nos marchés historiques d'Europe-SEPA avec la mise en œuvre de notre stratégie vers les services, en magasin, en ligne et mobile, tirée par le processus d'intégration d'Ogone.

Tous ces éléments nous ont permis d'enregistrer au fil des trimestres une croissance de notre chiffre d'affaires et de notre rentabilité. Nos résultats 2013 affichent une forte progression pour la 4ème année consécutive. Notre chiffre d'affaires s'élève désormais à 1371 millions d'euros, en hausse de 14%, et notre marge d'EBITDA progresse à 20,3%. Positionné sur un marché en forte évolution, nous avons accéléré nos investissements au cours de l'année, en R&D, ventes ou Marketing pour continuer à enrichir notre offre sur tous les canaux. Ces résultats solides nous permettent de rembourser en un an 50% du prix d'acquisition d'Ogone et également de proposer à nos actionnaires un dividende pour l'année 2013 de 0,80 euro, en progression de 14%.





**Philippe Lazare**, Président-directeur général

“ Notre ambition est d’accompagner la mutation du commerce au travers de nos solutions de paiement sécurisées et couvrant tous les canaux de vente. ”

### De nouvelles ambitions pour 2016

Si ces résultats sont de très bonne qualité, c'est aussi parce qu'ils s'inscrivent dans le déploiement du plan stratégique à horizon 2016 dévoilé par le Groupe Ingenico début 2013. Avec un objectif de chiffre d'affaires supérieur à 1,8 milliard d'euros en 2016, nous entendons fermement poursuivre notre stratégie de croissance rentable.

Pour concrétiser ces nouvelles ambitions, Ingenico peut s'appuyer sur des fondamentaux solides : notre présence, non seulement globale, mais également équilibrée sur les marchés matures comme sur les émergents ; notre capacité à ouvrir notre réseau d'acceptance aux grands acteurs de l'écosystème du paiement (institutions financières, distributeurs et groupes télécoms) et à générer des partenariats clés avec de grands groupes souhaitant intégrer le paiement dans leur stratégie d'optimisation de l'expérience consommateur ; notre politique d'innovation (combinant forts investissements en R&D, partenariats technologiques et acquisitions ciblées) nous permettant d'anticiper les tendances en matière de technologies de paiement et d'usages consommateurs. Résultats de notre politique d'innovation, nos solutions répondent désormais parfaitement aux exigences des commerçants pour qui l'acte de paiement doit être sécurisé, mais aussi aux attentes des consommateurs qui aspirent à une expérience d'achat fluide et sécurisée, qu'elle soit opérée en magasin, sur Internet ou sur une application de paiement mobile.

Pour réaliser ces nouvelles ambitions, Ingenico entend également s'appuyer sur de nouveaux axes de développement et d'innovation. Nos équipes de R&D finalisent le développement de la prochaine génération de notre plateforme sécurisée Telium, alliant sécurité et ouverture aux univers applicatifs. Nous menons parallèlement et de manière active le déploiement commercial de notre offre multi-canal grâce aux synergies des solutions e-commerce d'Ogone, et des services de paiement d'easycash et Ingenico. Enfin, nous continuons naturellement d'évaluer les opportunités d'acquisitions ciblées qui pourraient se présenter aussi bien dans le domaine des terminaux, des services ou des technologies.

Notre Groupe continue d'aborder l'avenir avec confiance, convaincu de sa capacité à continuer à croître et à répondre aux nouveaux enjeux de nos clients et de leurs consommateurs. J'ai toute confiance en notre Groupe, renforcé par la confiance sans cesse renouvelée de nos clients, partenaires et actionnaires ainsi que par la forte implication de nos équipes, toujours prêtes à renouveler de nouveaux défis.

---

Pour parvenir à nos objectifs à horizon 2016, nous savons que nous pouvons compter sur nos fondamentaux : notre large réseau d'acceptance, nos capacités d'innovation, notre expertise de la sécurité, la proximité géographique et la forte implication de nos équipes, pour accompagner nos clients et partenaires.

---

# 2013, une année dynamique pour Ingenico

## > DE NOUVELLES AMBITIONS POUR 2016

Ingenico a tenu une Journée Investisseurs le 26 mars 2013 à Londres. Cet événement, dédié aux analystes et investisseurs, a permis au Groupe de présenter son **plan stratégique à horizon 2016**, notamment en termes d'innovation et de développement de l'offre multi-canal, ainsi que la déclinaison de sa stratégie différenciée par région.

## > UNE OFFRE MULTI-CANAL

En mars 2013, Ingenico a fait **l'acquisition d'Ogone**, leader européen qui gère et sécurise les paiements en ligne et sur mobiles pour plus de **50 000 marchands dans plus de 70 pays**. Ogone propose aux commerçants des solutions modulables leur permettant d'augmenter leur taux de conversion et leurs ventes, tant au niveau local qu'à l'international, tout en luttant efficacement contre la fraude. Grâce à cette acquisition, Ingenico couvre désormais tous les canaux de vente et peut désormais proposer à ses clients **une offre unique et complète de solutions de paiement quel que soit le canal**.

## > UNE EXPERTISE MULTI-LOCALE

Ingenico est présent commercialement dans plus de **125 pays** au travers de ses **80 bureaux** et de son réseau étendu de partenaires. Cette présence globale et diversifiée nous permet d'appréhender les problématiques spécifiques de chaque pays (standards locaux, taux de bancarisation,...), et de proposer les solutions les mieux adaptées localement. En 2013, nous avons poursuivi notre **expansion géographique sur chaque continent**, notamment en Amérique Latine où nous avons étendu notre réseau en dehors du Brésil (Mexique, Colombie...), en Asie du Sud-Est (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines) et en EMEA, où nous avons renforcé significativement notre réseau de distribution, en particulier au Moyen-Orient.



## > EXPERT HISTORIQUE DES SOLUTIONS DE PAIEMENT SÉCURISÉES

La gestion sécurisée des transactions est dans notre ADN et s'inscrit au cœur de notre politique d'offre et d'innovation depuis toujours. En 2013, année durant laquelle la sécurité du paiement a été largement commentée, nous avons confirmé notre **leadership** dans ce domaine pour continuer à apporter à nos clients des **solutions de paiement sécurisées en boutique**, mais aussi **en ligne et sur mobile avec Ogone**. Par ailleurs, nous avons été le premier fournisseur à obtenir l'homologation PCI PTS version 4.0, la norme de sécurité la plus récente et la plus exigeante de l'industrie. Nous avons également intensifié notre implication auprès des **grands organismes de régulation et de certification de l'industrie** (EMVco, PCI SSC, etc.) et nous sommes engagés auprès du W3C (World Wide Web Consortium), dans l'optique de contribuer aux efforts de standardisation de la sécurité des paiements en ligne.

## > LE PAIEMENT MOBILE EN PLEIN ESSOR

Le paiement mobile est devenu **un enjeu croissant pour les commerçants**, quelle que soit leur taille. Nos solutions d'encaissement mobiles, qui répondent aux normes de sécurité les plus strictes, permettent à nos clients d'accepter les **paiements électroniques en situation de mobilité**. Grâce à la combinaison des offres d'Ingenico et de sa filiale Roam, mais aussi en nous appuyant sur notre large présence géographique, nous avons développé une plateforme agnostique sur mobile permettant de fournir des solutions mPOS sécurisées, à nos clients et aux nouveaux entrants. Ces solutions sont désormais disponibles dans **9 pays dans le monde**.

# Le Conseil d'Administration

Neuf membres et un censeur composent le Conseil d'administration du Groupe Ingenico. Au cours de l'année 2013, le Conseil d'administration d'Ingenico s'est réuni six fois. Le taux de présence des membres du Conseil d'administration, incluant les membres participant par moyens de télécommunications, a été de 90 % sur l'année.

Le Conseil d'administration veille à appliquer les meilleures pratiques en termes d'indépendance et de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein. Quatre administrateurs indépendants siègent au conseil et avec trois femmes sur les neuf membres le composant, le Groupe dépasse nettement la proportion de 20% de femmes au sein du Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration a procédé à son auto-évaluation annuelle début 2014. Dans l'ensemble, le taux de satisfaction relevé par rapport aux questions posées au titre du fonctionnement du Conseil d'administration au cours de l'année 2013 peut être considéré comme très satisfaisant.

## LES COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Trois comités préparent et éclairent les délibérations du Conseil d'administration et lui soumettent leurs propositions : le Comité stratégique, le Comité audit et financement et le Comité des rémunérations, nominations et gouvernance.

### Le comité stratégique

Le Comité stratégique s'est réuni cinq fois au cours de l'année 2013 avec un taux de présence de 87,5%. Ses travaux se sont portés entre autres sur le plan stratégique 2013-2016, le projet d'acquisition d'Ogone (leader européen des services de paiement en ligne) ainsi que son intégration au sein du Groupe, et la cession de TransferTo.

Les membres composant ce comité sont au nombre de six : Jean-Paul Jainsky (président), Jean-Pierre Cojan, Diaa Elyaacoubi, Xavier Moreno, Thibault Poutrel, Élie Vannier.

### Le comité audit et financement

Le Comité audit et financement a pour mission d'apporter son assistance au Conseil d'administration dans sa mission de contrôle permanent de la gestion du groupe. Le Comité d'audit s'est réuni huit fois au cours de l'année 2013, avec un taux de présence de 81,25% sur l'année.

Les membres composant ce comité sont au nombre de trois : Élie Vannier (président), Jean-Paul Jainsky, Thibault Poutrel.

### Le comité des rémunérations, nominations et gouvernance

Le Comité des rémunérations, nominations et gouvernance a pour principale mission de présenter ses recommandations au Conseil d'administration en matière de rémunération des mandataires sociaux, de plans de fidélisation des salariés et des équipes dirigeantes du Groupe et statue sur toute question relative à la gouvernance d'entreprise et à l'éthique au sein du Groupe. Ce Comité s'est réuni quatre fois au cours de l'année 2013, avec un taux de présence de 79 % sur l'année.

Les membres composant ce comité sont au nombre de six : Xavier Moreno (président), Jean-Pierre Cojan, Diaa Elyaacoubi, Florence Parly, Celeste Thomasson, William Nahum (censeur).



**Philippe Lazare**  
Président-directeur général



**Jean-Pierre Cojan**  
Administrateur



**Diaa Elyaacoubi**  
Administrateur indépendant



**Jean-Paul Jainsky**  
Administrateur



**Xavier Moreno**  
Administrateur indépendant



**Florence Parly**  
Administrateur indépendant



**Thibault Poutrel**  
Administrateur



**Céleste Thomasson**  
Administrateur



**Elie Vannier**  
Administrateur indépendant



**William Nahum**  
Censeur

# Le Conseil de Direction

L'organisation d'Ingenico s'appuie sur de fortes implantations locales opérationnelles, combinées à des directions fonctionnelles Groupe.

Le Conseil de Direction, composé des dirigeants de chacune des régions et fonctions, permet une étroite communication et collaboration entre ses différentes entités.

- Europe-SEPA couvre l'essentiel des marchés appelés à bénéficier de l'émergence du marché européen de paiement ;
- EMEA couvre les autres pays du continent européen, le Moyen-Orient et l'Afrique ;
- LAR pour les pays d'Amérique latine ;
- NAR comprend les États-Unis et le Canada ;
- APAC regroupe l'Asie du Sud-Est, l'Australie, la Chine et l'Inde.

## UNE ORGANISATION AMÉNAGÉE POUR PLUS D'EFFICACITÉ

En 2013, plusieurs aménagements d'organisation ont permis de renforcer la capacité d'exécution du Groupe :

- Rapprochement des activités européennes "Europe-SEPA" et de la division Transactions, qui s'appuie sur la combinaison des services de paiement en magasin (Axis, easycash) et sur internet (Ogone).
- Mise en place d'un Comité Sécurité, gouvernance visant la création d'un réseau de sécurité et de contrôle, pour protéger produits, données et solutions face à l'émergence de nouveaux risques.
- Création d'un pôle Solutions, regroupant la R&D et les activités Marketing, afin de maintenir le leadership technologique du Groupe. L'entité « Global Solutions Sales & Marketing » est réorganisée autour de trois grandes fonctions : Marketing Stratégique, Marketing Produit et Vente.
- Inauguration du Management Forum, organe non statutaire réunissant une trentaine de membres du management d'Ingenico. En se réunissant mensuellement, ses membres assurent le partage d'informations stratégiques et structurantes au sein de l'entreprise.



**Philippe Lazare**  
Président-directeur général



**Patrice Durand**  
EVP Finance et Opérations



**Jacques Guérin**  
EVP Marketing et R&D



**Michel Léger**  
EVP Ventes & Marketing



**Martine Birot**  
EVP Ressources Humaines  
et Communication interne



**Chloé Mayenobe**  
EVP Gouvernance, Audit & Risques



**Jean-Marc Thienpont**  
EVP Paiement Mobile



**Pierre-Antoine Vacheron**  
EVP Europe-SEPA



**Oscar Bello**  
EVP Amérique Latine



**Patrice Le Marre**  
EVP Asie-Pacifique & Chine



**Thierry Denis**  
EVP Amérique du Nord



**Jacques Behr**  
EVP EMEA

# Ingenico dans le monde

## Une présence globale, une offre différenciée par géographie

Présent dans 125 pays avec 80 sites, Ingenico se distingue par une couverture géographique large et diversifiée, lui permettant d'appréhender au mieux les problématiques spécifiques de chaque pays : standards locaux, taux de bancarisation, niveau des infrastructures et des télécommunications, nombre et type de cartes de crédit ou débit en circulation... Cette approche multi-locale nous permet de proposer les solutions et services les plus adaptés à chaque marché et de répondre parfaitement aux attentes de nos clients et partenaires.

### Amérique du Nord ●

- **42% de croissance**
- Maintien d'une forte position sur le segment des grandes enseignes
- Pénétration croissante du marché des petits commerçants à travers les processeurs (90% du Top 10)
- Accélération du déploiement EMV et des solutions de chiffrement de bout-en-bout

9%

### Amérique Latine ●

- Présence commerciale intensifiée sur la région
- 100% du Top 30 des acquéreurs nous font confiance
- Déploiement des premières solutions de paiement mobile

14%

## ● Europe-SEPA

- **7% de croissance**
- La répartition entre activités de services et terminaux est presque à l'équilibre
- Activité des services de paiement en croissance de 15%, tirée par l'acquisition d'Ogone

43%

9%

## ● EMEA

- **40% de croissance**
- Forte progression de la performance en Russie
- Renforcement du réseau de distribution dans des zones à fort potentiel
- Lancement réussi en Turquie d'une nouvelle offre de services répondant aux nouvelles réglementations fiscales

17%

## ● Asie-Pacifique

- **21% de croissance**
- Leader en Chine avec plus de 2 millions de terminaux livrés
- Forte activité en Indonésie résultant de l'intégration réussie de notre distributeur

## EUROPE-SEPA

# Des solutions et services de paiement, quel que soit le canal



Porté par le processus d'intégration d'Ogone (leader européen du paiement en ligne), le Groupe a accéléré le déploiement sur la zone Europe-SEPA de sa stratégie basée sur des services de paiement opérables sur toute la chaîne de valeur du paiement et quel que soit le canal : en magasin, sur Internet ou sur mobile. La part du Chiffre d'Affaires de cette région issue des activités Services, Maintenance et Transactions représente désormais près de la moitié de son Chiffre d'Affaires. L'intégration rapide d'Ogone (les plateformes d'Ogone et d'easycash ont été connectées en quelques semaines seulement) est un facteur déterminant dans la mise en œuvre opérationnelle de notre offre de services multi-canal, ayant entraîné de nouvelles opportunités de vente pour chacune des entités : Ingenico, Ogone et easycash.

Ingenico se différencie par sa capacité à répondre aux besoins d'optimisation intégrée, transfrontalière et globale de ses clients grâce à ses nombreuses implantations locales et son offre de services de paiement. Par exemple, le groupe KFC au Royaume-Uni a distingué Ingenico pour l'amélioration du système de paiement de ses restaurants, en lui décernant un KFC UK & Ireland Breakthrough Award. En 2013, la région a continué de s'engager fortement dans la standardisation de l'acceptation des paiements par cartes bancaires en Europe, notamment avec le déploiement de plusieurs pilotes, dans plusieurs pays, d'une solution basée sur les standards SEPA auprès de deux enseignes de distribution.

La région a également accéléré, en 2013, le déploiement de solutions mobiles pour un large éventail de clients tels que BNP Paribas dans trois pays et Orange en France. Autre fonctionnalité mobile développée en 2013, Ogone a réalisé la nouvelle génération de l'application mobile des chemins de fer belges (SNCB) permettant aux passagers de payer leurs tickets de train via un smartphone grâce à la bibliothèque de paiement In-App d'Ogone. En Allemagne, Ingenico a mis en place un nouveau programme de fidélisation par carte client pour le distributeur d'articles de sport Sportpoint, disponible en magasin et sur internet : points fidélité, bons de réduction, remises exceptionnelles...

La région Europe-SEPA est aujourd'hui très bien positionnée pour concrétiser ses ambitions : devenir le leader européen des services de paiement quel que soit le canal.

# AMÉRIQUE DU NORD

## Une forte dynamique de croissance

La forte performance de l'Amérique du Nord en 2013 reflète la montée en puissance du Groupe dans cette région, notamment aux Etats-Unis, avec une croissance de 70%. Sur le marché des grandes enseignes, Ingenico a continué le déploiement de son offre de solutions technologiques, permettant aux grandes marques de distribution d'améliorer l'expérience consommateur et de déployer les solutions de paiement sur les différents points de contact en magasin. Nous avons, par exemple, déployé une solution de paiement multimédia auprès des boutiques de l'enseigne Caché, leur permettant de mettre en avant des offres spéciales en magasin par des annonces ciblées, de promouvoir son image de marque, ou encore d'afficher des bons de réduction.

Nous avons également poursuivi notre conquête du marché des commerçants indépendants grâce au renforcement de nos relations avec le réseau des distributeurs (ISO). Désormais référencé auprès de neuf des dix plus importants processeurs américains (TSYS, Elavon...), nous nous attachons à renforcer notre positionnement sur ce marché, comme en atteste notre partenariat avec Heartland Payments, qui a choisi en 2013 de déployer nos terminaux certifiés EMV auprès de ses clients, et d'y intégrer notre solution de chiffrement de bout-en-bout. Plus récemment, Ingenico a été sélectionné par CardConnect, l'un des prestataires de traitement des paiements ayant la croissance la plus rapide du pays, en tant que partenaire de co-développement de solutions de paiements EMV et de chiffrement de bout-en-bout (P2PE), en vue de servir 50 000 commerces aux États-Unis.



En 2013, Ingenico a continué de s'engager dans le déploiement de solutions de paiement sécurisé sous protocole EMV qui seront appelées à se généraliser aux États-Unis, en aidant les organismes de traitement américains à obtenir leur certification pour les principales cartes de paiement.



## AMÉRIQUE LATINE

# Présence commerciale intensifiée dans la zone

Si le Brésil reste le principal marché d'Ingenico en Amérique Latine et l'un des marchés les plus dynamiques, dans le sillage du Mondial de Football 2014, l'année 2013 a été l'occasion d'accroître significativement notre présence en dehors du pays.

Le Groupe accompagne la montée en gamme technologique sur la zone, à travers le déploiement du paiement sans contact et le paiement mobile. Banamex (Banco Nacional de México), l'une des principales institutions financières mexicaines, a par exemple retenu nos solutions pour un déploiement massif du paiement sans contact auprès de 30 000 commerçants.

Après une campagne de deux ans, nous fournissons désormais 100% des banques et acquéreurs du marché latino-américain, de Cielo à Redecard en passant par BBVA ou Bancomer. Cet élargissement de notre base clients nous a permis d'accompagner nos clients sur de nouvelles géographies, comme en Amérique Centrale ou encore au Mexique où Evalon, l'un des principaux gestionnaires américains de paiement électronique a choisi de déployer nos terminaux mobiles iWL220. Enfin, en Colombie et en République Dominicaine, c'est Carjaval, un autre leader du paiement électronique en Amérique Latine, qui a choisi Ingenico pour déployer des solutions biométriques en vue d'apporter une aide financière à des familles en difficulté.



# ASIE-PACIFIQUE

## Une région à fort potentiel



En 2013, Ingenico a confirmé son leadership sur le marché chinois, à travers sa filiale Landi, qui est aujourd'hui référencé auprès des six principales institutions bancaires et dépasse les 35% de parts de marché, avec plus de 2 millions de terminaux cette année.

La plupart des pays d'Asie du Sud-Est a également bénéficié d'une forte dynamique commerciale, de la Thaïlande à la Malaisie en passant par Singapour. Nous avons significativement élargi notre réseau d'acceptance et sommes à ce jour certifiés par les 30 plus grandes banques de la zone.

L'Indonésie est le marché du paiement le plus dynamique d'Asie du Sud-Est. Ingenico, grâce à l'acquisition en 2012 des activités de terminaux de PT Integra, a connu une forte croissance dans le pays en 2013, et a annoncé fin 2013 avoir livré plus d'un demi-million de terminaux.

La région a également accéléré le déploiement de solutions mobiles, notamment pour Metro Private Limited à Singapour, pour qui nous avons déployé des solutions de paiement mobiles permettant d'améliorer l'expérience client en magasin et d'automatiser les opérations grâce au chiffrement des données.

Pour renforcer nos relations commerciales avec les clients et partenaires de la région et réaffirmer nos ambitions régionales, nous avons inauguré en avril 2013, à Bali, un événement d'une centaine de personnes, l'« Ingenico Asia Conference », que nous avons renouvelé en avril 2014.

## EMEA

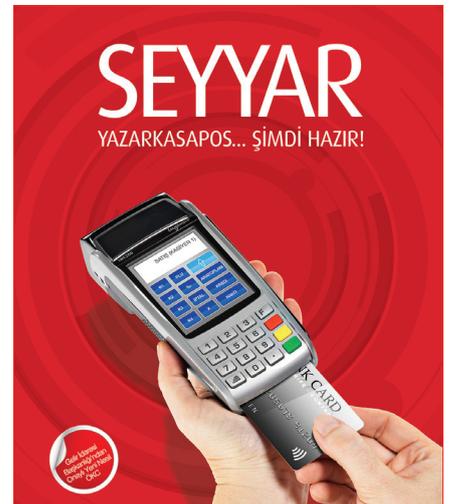
# Une approche différenciée par géographie

Plus encore que toute autre région, la diversité économique et culturelle de la région EMEA, couvrant 94 pays de l'Afrique du Sud au Japon, justifie à elle-seule notre approche multi-locale.

En 2013, l'ensemble de la zone a été portée par une dynamique de croissance, soutenue notamment par une plus grande intégration de notre réseau de distribution. En Russie, où nous avons connu en 2013 une très forte croissance, nous avons déployé nos solutions auprès de nombreux nouveaux clients bancaires, grâce à notre présence directe et une production locale. Au Moyen-Orient, nous avons renforcé significativement notre réseau de distribution avec par exemple la société Alhamrani Universal, principal acteur de systèmes bancaires en Arabie Saoudite.

Sur le continent Africain, Ingenico participe activement avec ses partenaires au développement économique en offrant des solutions disruptives d'*agent banking* et de *mobile money* pour favoriser le développement de la bancarisation. En 2013, Ingenico a par exemple lancé un nouveau système de transfert d'argent avec son partenaire eMoney Solutions et construit une offre de transactions électroniques sécurisées mobiles avec Tagattitude.

Enfin, en Turquie, nous avons lancé fin 2013 une nouvelle offre de services opérés pour répondre à la nouvelle réglementation d'équipement électronique de traçabilité fiscale des commerçants. Cette solution, développée en moins d'un an par les équipes de R&D Groupe et régionales, associe fonctions de paiement, d'enregistrement des transactions et de mémoire fiscale, et rencontre des premiers succès prometteurs.



Campagne de communication déployée par Ingenico Turquie pour le lancement de la nouvelle solution combinant paiement et mémoire fiscale.



---

Notre approche  
multi-locale nous  
permet de proposer  
les solutions  
et services les  
plus adaptés  
à chaque marché

---

# Une offre complète, quel que soit le canal

Ingenico propose la gamme de services de paiement la plus complète du marché. Grâce à notre offre multi-canal, les commerçants permettent à leurs clients de payer de manière simple, rapide et sécurisée, que ce soit en magasin, en ligne ou via mobile.

Pour chaque acte d'achat, le paiement est un moment décisif. Aujourd'hui, les consommateurs bénéficient d'un très large choix d'endroits où ils peuvent faire leurs achats : grands magasins, magasins de proximité, boutiques éphémères, sites Internet. Ils peuvent aussi faire des achats via les applications présentes sur leurs smartphones et tablettes.

Pour les commerçants, il est désormais essentiel d'être en mesure de proposer des solutions de paiement sécurisées, intelligentes et de confiance, sur n'importe quel canal. En 2013, nous avons réalisé des acquisitions, innové et pris un ensemble de décisions stratégiques afin d'aider les commerçants à rendre le paiement en magasin, en ligne et en mobilité moins complexe - tout en leur permettant d'améliorer l'expérience d'achat. Nous permettons aux

commerçants, directement ou indirectement, d'optimiser et de simplifier chaque acte d'achat, et donc d'améliorer leur promesse de marque en offrant des processus de paiement adaptés, sécurisés et intelligents.



---

Nous proposons  
aux commerçants  
les solutions dont  
ils ont besoin pour  
des paiements sûrs,  
rapides et simples,  
quel que soit  
le canal de vente :  
en magasin, en ligne  
ou via des solutions  
mobiles.

---

## PAIEMENT EN MAGASIN

# Toujours plus de points de contact pour une meilleure expérience client

Les commerces de toutes tailles cherchent à augmenter leur taux de conversion en rendant les achats simples et sécurisés pour leurs clients.

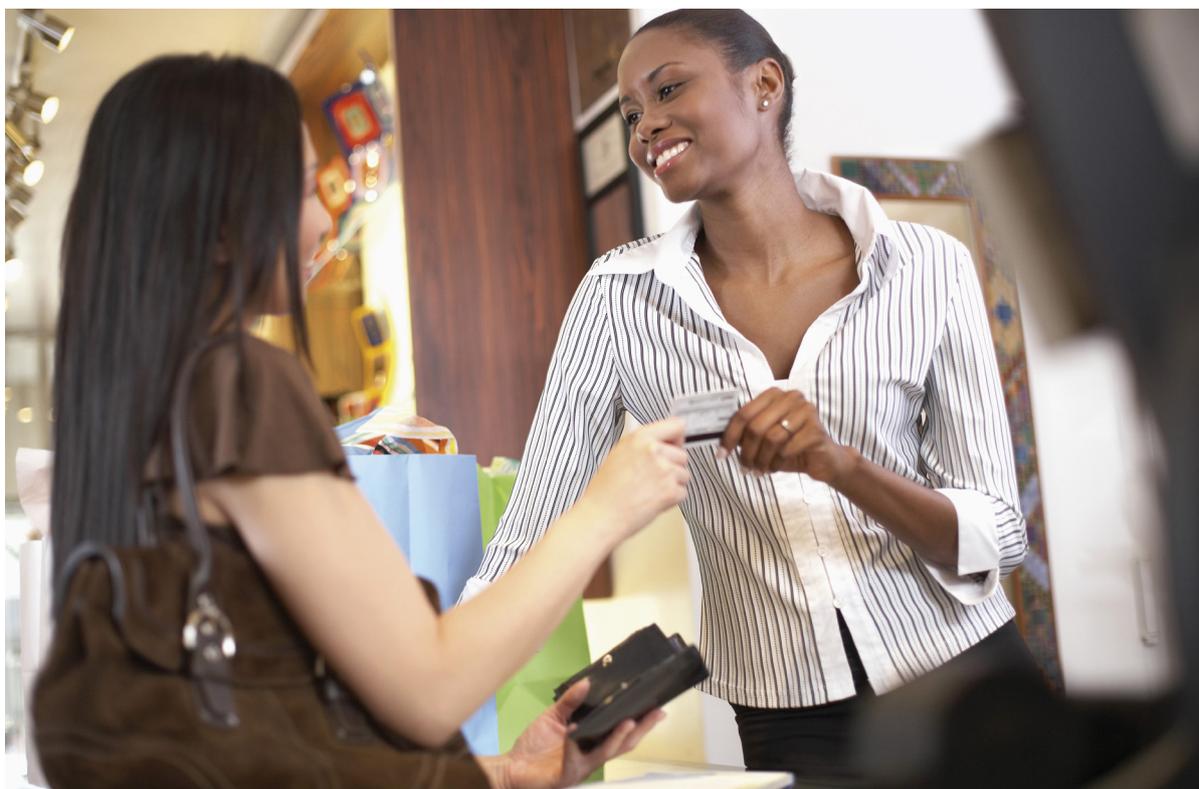
Dans ce domaine, Ingenico est pionnier depuis plus de 30 ans : nous aidons les commerçants à réaliser des ventes dans leurs magasins, que ce soit en accélérant le passage en caisse ou en fournissant une solution d'encaissement mobile permettant de suivre le client au moment et à l'endroit où il souhaite payer.

Chaque jour, Ingenico aide ses clients à fournir un plus grand nombre de points de contact de paiement en magasin aux consommateurs. En Amérique du Nord, par exemple, nous avons aidé AT&T, opérateur de téléphonie mobile, à repenser les paiements dans ses boutiques. Nous avons su améliorer l'expérience d'achat de sa clientèle et donner une forte impulsion à la qualité de service avec une solution complète basée sur notre offre iSMP Companion. Cette dernière transforme en effet les smartphones et tablettes en points de vente mobiles, utilisables

n'importe où en boutique, augmentant significativement les infrastructures de paiement en magasin.

Nos solutions ne permettent pas seulement de réaliser des paiements, elles permettent aussi à la grande distribution et au commerce organisé de stimuler leurs programmes de marque et d'approfondir leur engagement auprès de leur clientèle. Par exemple, en 2013, le distributeur américain de prêt-à-porter pour femmes Caché, a choisi Ingenico pour moderniser son acceptation des paiements en magasin et l'expérience de

passage en caisse. La solution innovante et flexible que nous avons fournie interagit avec le programme de fidélisation de Caché, et lui permet d'offrir des coupons ou de présenter des publicités ciblées. Elle accepte également un ensemble beaucoup plus large de moyens de paiement, dont les cartes à puce EMV, les cartes sans contact et les paiements NFC sur mobile.



Nos solutions en magasin vont au-delà du paiement pour améliorer l'expérience client par d'autres moyens également. Par exemple, en 2013, un autre opérateur de téléphonie mobile majeur aux États-Unis a choisi notre terminal à grand écran tactile ISC Touch 480 pour permettre à ses clients de signer rapidement et facilement leur contrat d'abonnement mobile tout en procédant au règlement.

Ingenico propose également des solutions innovantes pour les points de vente autonomes. Nous avons ainsi collaboré avec Selecta, acteur majeur du secteur de la distribution automatique en Europe, pour permettre aux personnes de passage dans la plupart des stations de métro et gares ferroviaires, aéroports et stations-service les plus fréquentées de France, d'acheter boissons et friandises avec leur carte de crédit ou de débit, sans monnaie ni billet. La solution mise

en place accepte également les cartes de paiement étrangères, ce qui rend le service particulièrement utile et adapté aux touristes ou aux hommes d'affaires étrangers qui n'ont pas nécessairement la monnaie dans la devise locale pour acheter une boisson ou une collation.

**+ DE 20 M**  
DE TERMINAUX DÉPLOYÉS  
(LE PLUS GRAND PARC INSTALLÉ AU MONDE)

---

**+ DE 1000**  
INSTITUTIONS FINANCIÈRES CONNECTÉES

---

**+ DE 250**  
MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTÉS



## PAIEMENT EN LIGNE

# Intégration réussie d'Ogone dans notre offre globale

Les synergies créées par l'acquisition d'Ogone en 2013 nous ont permis d'offrir des solutions de paiement en ligne innovantes et sécurisées, au-delà des services financiers et des programmes de fidélité.

L'excellente complémentarité entre Ogone et Ingenico était évidente dès le début. De fait, l'intégration s'est déroulée très rapidement et de manière efficace. Ce marché présente un fort potentiel de croissance : le Chiffre d'Affaires d'Ogone a augmenté de 32% en 2013. Pendant les fêtes de Noël 2013, le volume a fortement progressé : plus de 37% pour les paiements en ligne et plus de 50% pour les paiements effectués à partir d'un smartphone ou d'une tablette.

Avec plus de 100 moyens de paiement locaux désormais connectés dans plus de 70 pays à notre plate-forme e-paiement propriétaire fiable et en constante évolution, nous pouvons aider nos clients à développer leur activité, à la fois à l'international et sur leur marché domestique. Durant la période de Noël 2013, par exemple, plus de 25% des transactions traitées par les e-commerçants belges concernaient des clients hors de Belgique. Et près de 50% des e-commerçants allemands connectés à Ogone ont réalisé des ventes à l'international durant les fêtes de fin d'année 2013.



Si les sociétés d'e-commerce sont en forte croissance, elles doivent également s'adapter pour contrer les fraudes qui accompagnent cette croissance. Pour aider les commerçants à lutter contre la fraude des paiements en ligne, Ogone a ainsi lancé en 2013 une nouvelle solution de prévention de la fraude utilisant des outils puissants tels que l'empreinte numérique et l'analyse du comportement en temps réel. Cette nouvelle solution, nommée Ogone Fraud Expert, simplifie la prévention des attaques de fraude sophistiquées.

L'un des premiers clients bénéficiant désormais de notre offre multi-canal est Conrad, enseigne européenne spécialisée dans l'électronique et les technologies, qui a traité 2,2 millions de transactions en ligne sur notre plate-forme de services désormais unifiée associant celles d'Ogone et d'easycash.

Enfin, parce que les paiements en ligne ne sont plus réalisés seulement à partir d'ordinateurs, nous disposons également d'une solution reconnue pour permettre des paiements fluides et sécurisés à partir des smartphones et des tablettes. La société nationale des chemins de fer belges SNCB a ainsi traité 2 millions de transactions en 2013, dont un grand nombre simplement via une fonctionnalité d'achat intégré permettant aux voyageurs utilisant un smartphone ou une tablette d'acheter des billets de train directement depuis l'application de la SNCB.

**160 000**

CLIENTS

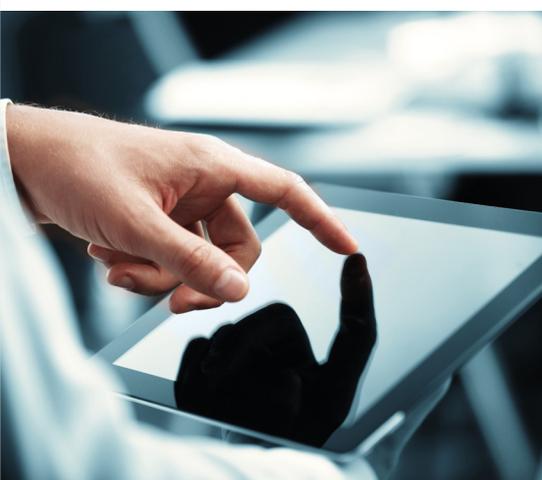
**100**

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTÉS

**3 milliards**

DE TRANSACTIONS OPÉRÉES

[EN FRANCE, EN ALLEMAGNE,  
AU ROYAUME-UNI, EN ESPAGNE  
ET AU BENELUX]



## PAIEMENT MOBILE

# Paiement simple et sécurisé hors du magasin

Des grandes chaînes de magasins aux plus petits commerçants, les commerces d'aujourd'hui recherchent des solutions de paiement rapides et sécurisées capables de fonctionner n'importe où. Ingenico permet désormais à tout commerce de proposer un point de vente mobile, robuste et fiable qui se connecte au choix le plus vaste de moyens de paiement.

Les solutions Ingenico pour les paiements mobiles bénéficient de nos nombreuses années d'expérience dans les paiements, et de l'expertise spécifique de ROAM, notre filiale innovante spécialisée dans les paiements mobiles. Nous aidons les commerces et les prestataires de services à accéder plus rapidement au marché avec des solutions d'encaissement mobile à la fois puissantes et sécurisées, quel que soit l'environnement technologique. Qu'elles permettent aux institutions financières et aux opérateurs de téléphonie de lancer leurs propres offres de points de vente mobiles (mPOS) ou de travailler avec les grandes enseignes pour mobiliser leur force de vente, nos solutions sont conçues pour aider les commerces à créer plus de proximité et des interactions plus personnalisées avec leurs clients.

Nous avons notamment permis en 2013 à BNP Paribas et à Orange de proposer un service de solutions mPOS à leurs clients MPE/PME pour maximiser leurs ventes et être payés plus rapidement.

En 2013, nous avons prouvé notre capacité à fournir des solutions mPOS à la fois dans les régions EMV et non-EMV. Nous avons lancé ROAMpay™ X4, la dernière version de notre application mPOS, permettant aux commerçants d'accepter rapidement et en toute simplicité les paiements par carte réalisés depuis tous les types de smartphones et de tablettes.

Et bien sûr, l'ensemble de notre offre de paiement mobile bénéficie de notre capacité à accepter plus de 250 moyens de paiement différents. Aucun autre fournisseur de solutions de paiement mobile ne peut offrir un tel niveau de flexibilité.

Le déploiement d'une solution de paiement mobile qui s'étend sur plusieurs pays peut être particulièrement complexe en raison des différentes réglementations dans chaque pays. Cependant, notre plate-forme réduit cette complexité et simplifie le déploiement d'une solution mPOS en permettant de gérer en douceur un vaste éventail d'exigences géographiques. Fin 2013, notre offre mobile était déjà opérationnelle et disponible en Australie, en Belgique, au Brésil, en France, en Italie, au Mexique, aux Pays-Bas, en Norvège et aux États-Unis.



Nos solutions s'adaptent également aux besoins du secteur de la vente à domicile. Ingenico a par exemple équipé l'ensemble du réseau de 15 000 stylistes Stella & Dot (acteur majeur de la vente directe de bijoux aux États-Unis) avec une solution d'encaissement mobile permettant de ne plus avoir à saisir manuellement les commandes. La solution a ainsi stimulé les achats moyens des clients de 20%.

Notre offre peut également donner aux commerçants la possibilité d'étendre leur activité et leur promesse de marque en dehors de leurs emplacements physiques habituels. Par exemple, nous avons fourni une solution qui permet aux restaurants franchisés de Subway, société de restauration rapide, d'accepter de manière sécurisée des paiements par carte dans les kiosques-restaurants ou en fournissant des services de restauration lors d'événements.

DÉJÀ OPÉRATIONNEL DANS

**9**

PAYS

**100 000**

COMMERCES CONNECTÉS

A DÉPLOYÉ

**70 %**

DES SOLUTIONS MOBILES  
EN MARQUE BLANCHE AUX USA



# Innovation, Apporter simplicité et sécurité à un environnement complexe

Nous pensons que l'innovation est essentielle pour conserver notre avance dans un monde du commerce en perpétuelle évolution.

Notre stratégie d'innovation est basée sur des acquisitions ciblées, des partenariats sélectifs et une forte activité de R&D en interne.

Dans un environnement des paiements qui ne cesse de se complexifier, les consommateurs demandent de plus en plus de transparence et de simplicité pour leurs achats. Avec toujours plus de moyens de paiement à intégrer, de dispositifs à gérer, de systèmes d'exploitation à maîtriser et de points de contact clients à couvrir, notre véritable défi consiste à faire de l'acte d'achat une expérience idéale.

C'est pour cela que nous travaillons à simplifier le quotidien des commerçants et les aidons à concrétiser les ventes dès que leurs clients ont pris la décision d'acheter.

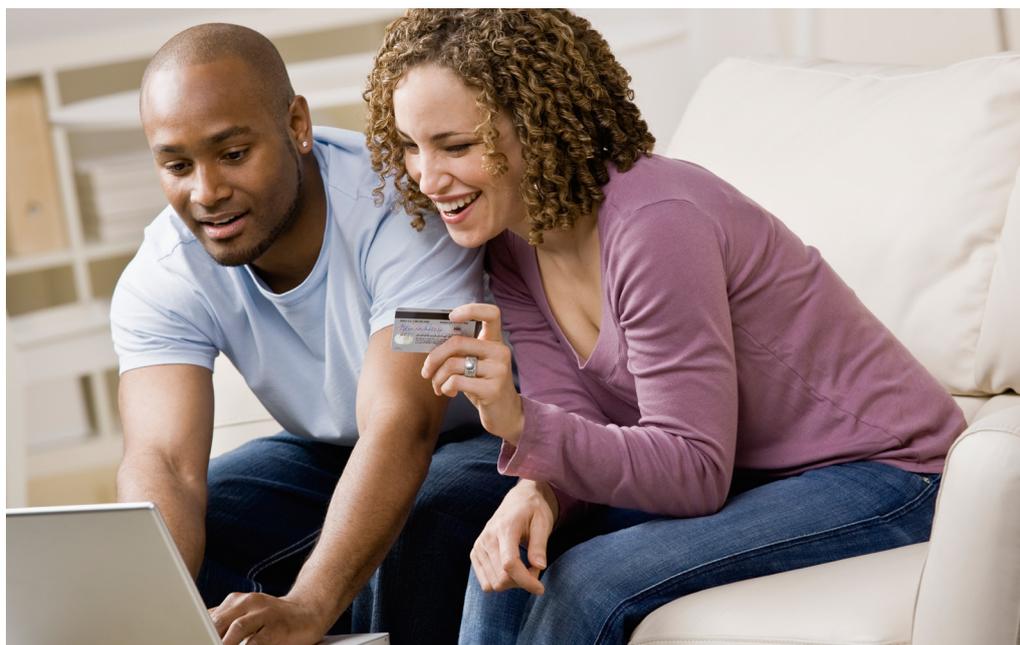
## **Des acquisitions et des partenariats pour compléter notre offre**

Dans un marché qui évolue rapidement, acquérir la technologie ou le savoir-faire nécessaire est parfois la méthode la plus adaptée ou la plus rapide pour répondre aux besoins de nos clients. Notre santé financière nous a permis de continuer à bénéficier de ces stratégies d'acquisition en 2013, année pendant laquelle nous avons positionné les dernières pièces manquantes de notre stratégie multi-canal. Avec l'intégration d'Ogone, nous proposons de nouveaux services de paiement en ligne. Grâce à des acquisitions ciblées, Ingenico dispose

d'une suite complète de solutions de bout en bout, couvrant les paiements en magasin, en ligne et mobile.

## **Une forte dynamique de R&D interne**

La R&D interne est au cœur de nos travaux d'innovation : elle est la base-même de notre réussite. Notre stratégie mondiale a d'ailleurs été intimement liée à nos efforts de R&D en 2013 : réponse aux contraintes imposées par la nouvelle réglementation de la TVA, intégration de la biométrie à nos terminaux, poursuite des efforts d'optimisation de nos offres de point de vente mobile, déploiement des solutions de paiement autonomes



utilisables en extérieur, lancement d'une solution très sophistiquée de lutte contre la fraude en ligne... nos équipes de R&D ont travaillé sur de nombreuses avancées et évolutions majeures. Nous avons également opéré une transition vers la prochaine génération de notre plate-forme Telium avec les premières solutions déployées en 2014.

### **Encore plus de moyens de paiement**

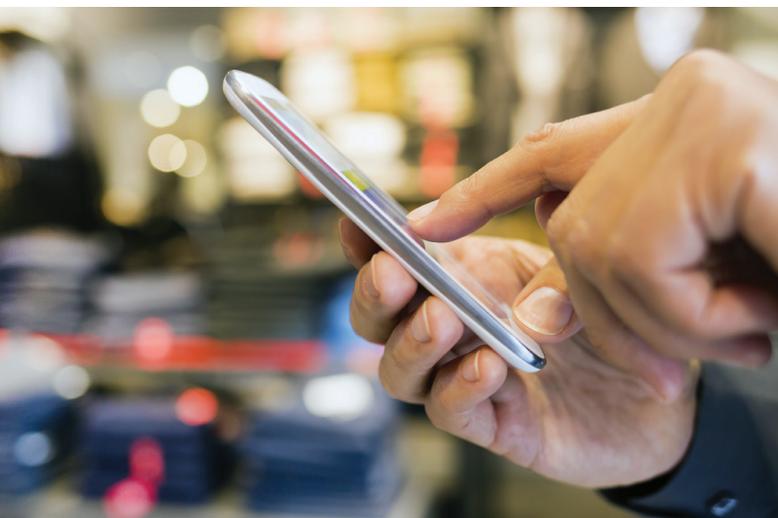
Nous traitons aujourd'hui plus de 250 moyens de paiement différents, notamment ceux qui vont au-delà des traditionnelles cartes de crédit et de débit comme les réseaux de paiement en circuit fermé, les technologies sans contact ou NFC (Near Field Communication), les portefeuilles électroniques, les paiements par QR code et une grande variété de systèmes de paiement transfrontaliers et internationaux.

Nous améliorons sans cesse le nombre et la variété des moyens de paiement que nous pouvons gérer. Ainsi, en 2013, Ogone a mis en place un partenariat avec MasterCard pour le déploiement de MasterPass™ sur sa plate-forme de paiement en ligne. MasterPass est une plate-forme numérique qui permet aux consommateurs de ne plus avoir à saisir leur adresse d'expédition et les informations de leur carte de paiement lors de leurs achats en ligne : pour ce faire, ces sites marchands disposent du bouton "Achetez avec MasterPass" sur leur page de validation du panier.

### **Des solutions adaptées aux nouvelles réglementations**

Nos efforts d'innovation permettent à nos clients de répondre aux exigences des nouvelles lois et réglementations dans leur pays. En Turquie par exemple, nous avons créé et déployé en moins d'un an un nouveau terminal combinant fonctions de paiement, enregistrement des transactions et mémoire fiscale, conforme aux évolutions apportées

à la réglementation par l'administration turque. Ces nouvelles exigences font également leur apparition dans d'autres pays : une nouvelle réglementation concernant les déclarations fiscales obligatoires en Croatie nous a poussés à créer une solution innovante d'encaissement tout-en-un, associant notre dernière génération de terminaux de paiement et une application fiscale développée par un partenaire local. Grâce aux solutions sécurisées et résolument innovantes d'Ingenico, les commerçants voient leurs déclarations fiscales simplifiées et transmises facilement aux autorités fiscales.



### **Vers des solutions transfrontalières et interopérables**

Les opportunités commerciales transfrontalières sont en plein essor : il est donc plus que jamais important de garantir la simplicité et la disponibilité d'une vaste gamme de moyens de paiement pour permettre aux commerçants de réaliser des ventes au-delà de leur marché domestique. Nous sommes donc fiers d'avoir joué un rôle clé auprès de banques et de distributeurs majeurs en Europe, dans le tout premier déploiement d'une solution logicielle de paiement universelle basée sur les normes SEPA.

Durant la période des achats de fin d'année en Europe, les ventes transfrontalières ont représenté jusqu'à 50% des transactions traitées par les commerces électroniques allemands connectés à Ogone. Dans ce contexte, la capacité d'Ogone à accepter des moyens de paiement géographiquement spécifiques est un avantage clé pour soutenir l'expansion des commerces électroniques au-delà de leur marché domestique.

### **Préparer l'avenir avec la prochaine génération de notre plate-forme Telium**

La prochaine génération de notre puissante plate-forme de paiement Telium, permet d'offrir encore plus de valeur ajoutée, de rapidité et de fiabilité à nos clients grâce aux efforts de nos équipes de R&D en matière d'innovation.

En effet, celle-ci concilie sécurité et ouverture de manière tout à fait innovante. C'est un système double où d'un côté les fonctions de paiement sont protégées par les performantes fonctionnalités de sécurité d'Ingenico, et de l'autre la plate-forme est ouverte de sorte que des applications spécifiques puissent être conçues pour les commerçants.

Combinée à la capacité de cette nouvelle plate-forme à intégrer des applications multimédia et Web, cette ouverture permet de transformer les terminaux en véritables outils commerciaux pour les points de vente et donc d'augmenter la productivité. Les terminaux sont plus rapides et plus fiables que jamais, et les interfaces utilisateur optimisées et plus intuitives. C'est un véritable avantage dans l'environnement actuel, où la qualité de conception est capitale.

---

8%

DES REVENUS INVESTIS EN R&D

---

+ de 20%

DE COLLABORATEURS DÉDIÉS À LA R&D

---

25

CENTRES DE R&D À TRAVERS LE MONDE

---

5M

DE TERMINAUX SANS CONTACT DÉJÀ DÉPLOYÉS

---

# La sécurité, au cœur de notre activité

Au cœur de la relation entre marchands et consommateurs, le paiement est l'acte probant de l'acte d'achat. Ce qui sous-entend que fiabilité et fluidité sont des prérequis indispensables de toute transaction de paiement. Au quotidien, il s'agit non seulement pour nous de respecter les normes internationales et locales les plus récentes, mais également de participer à l'élaboration des standards de demain.

## **VEILLE & INNOVATION :**

### **Une équipe dédiée à la sécurisation des solutions**

Composante clé de la conception de chacune de nos solutions, la sécurité bénéficie au sein du Groupe d'une équipe dédiée, en charge d'anticiper les évolutions des normes. Au quotidien, 10 experts travaillent pour assurer à nos clients le niveau de sécurité le plus élevé pour l'ensemble de notre offre, sur tous les canaux.

Nos terminaux et services sont à la pointe des standards de sécurité de l'industrie. Par exemple, notre plateforme internationale de services est certifiée PCI DSS (Data Security Standard). En 2013, Ingenico a également été le premier fournisseur à obtenir la plus haute norme de sécurité de l'industrie : l'homologation PCI PIN Transaction Security version 4.0. La preuve de l'avancée technologique de nos terminaux en matière de robustesse et de respect des normes techniques les plus strictes.

## **E-PAIEMENT :**

### **Ogone à la pointe de la sécurité des paiements en ligne**

Les ventes en ligne et sur mobile distancent actuellement les ventes en magasin à travers l'Europe. Sachant que 73% de l'ensemble des fraudes par carte bancaire se déroulent dans un environnement de vente à distance, lutter contre la fraude en ligne devient un enjeu majeur pour les commerçants, quelle que soit leur taille.

Pour accompagner avec toujours plus d'efficacité ses clients dans ce domaine, Ogone a lancé en 2013 son offre de Fraud Expert, un nouvel outil de protection contre la fraude sur les paiements en ligne et sur mobile. Cette offre innovante intègre notamment la détection des comportements à risque par l'empreinte numérique du terminal, plus de 20 000 règles de contrôle, ou encore la possibilité de faire contrôler une transaction douteuse par notre équipe de consultants experts.



---

**10 experts sécurité**  
sur tous les canaux

---

**1<sup>er</sup> fournisseur**  
certifié PCI PTS version 4.0

---

**Participation active**  
auprès des organismes de  
référence (PCI-SSC, W3C,  
EMVco, MCI...)

---

**NOUVEAUX STANDARDS :  
Une démarche  
participative volontariste**

Parce que la définition des standards de paiement de demain ne peut qu'être collégiale, Ingenico a choisi d'être membre d'organismes de référence comme EMVco, Merchant Council Industry ou PCI SSC. Début 2014,

Ingenico s'est également engagé auprès du World Wide Web Consortium (W3C). Nous croyons en effet fermement que seuls les standards de paiement, ouverts et interopérables, permettront le développement durable d'un écosystème qui connaît une évolution majeure avec la multiplication des objets connectés.

# La confiance, pilier de notre réseau de clients et de partenaires

Institutions financières, grandes enseignes, petits commerçants, tous ont un point commun : ils nous font confiance pour assurer des paiements fluides et fiables, déterminants pour sécuriser l'acte d'achat des consommateurs. Fort d'un réseau de plus de 1000 banques et institutions financières, nous sommes devenus, en l'espace de 30 ans, le tiers de confiance des acteurs historiques comme des nouveaux entrants.

À une époque où le commerce connaît de profondes mutations, nos solutions de paiement permettent aux commerçants, directement pour les grandes enseignes ou indirectement via des banques ou des intermédiaires pour les commerces de plus petite taille, de sécuriser l'acte d'achat, sur tous les points de contact avec le consommateur et sur tous les canaux de vente : en magasin, sur Internet ou depuis un mobile.

Sur le segment des petits commerçants, nous avons continué en 2013 à élargir notre réseau de banques et d'institutions financières sur tous les continents, notamment en Europe Centrale, au Moyen Orient, en Asie du Sud-Est et au Japon. En Amérique Latine, le Groupe est désormais référencé auprès des trente principaux acquéreurs. Aux Etats-Unis, nous avons fait une percée significative auprès des acquéreurs et processeurs, notamment grâce à la qualité de notre offre et notre expertise EMV dont la technologie se déploie progressivement dans ce pays.

Nos solutions et nos services de paiement favorisent une expérience d'achat unique qui renforce les liens entre les grandes enseignes et leurs consommateurs, quel que soit le canal de vente. Nous travaillons aujourd'hui avec 70% des 30 plus grandes enseignes de distribution à travers le monde, et comptons parmi nos clients les plus grandes marques de la grande distribution : Walmart, Home Depot, Safeway, Auchan, Metro, Boulanger, Saturn, McDonald's, Starbucks coffee, Rossmann, KFC, etc.

---

UN RÉSEAU DE PLUS DE  
**1 000**  
BANQUES ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES

---

**260 000**  
COMMERÇANTS CONNECTÉS  
À NOS PLATEFORMES

---

Nous servons également de nombreuses autres industries : pétrole, distribution automatique de biens et de services, contrôle des passagers et livraison à domicile, ou encore santé. Notre nouvelle génération de solutions de paiement en libre-service a connu un grand succès commercial en 2013, notamment auprès des professionnels du transport et du parking. Sur le domaine de la santé, nous avons été sélectionnés pour accompagner le grand projet de modernisation du système d'assurance santé allemand.

Enfin, nous avons noué des partenariats avec la plupart des grands acteurs des nouvelles technologies s'intéressant au paiement, comme Apple, Google ou PayPal. En effet, nous sommes aujourd'hui clairement identifiés comme un facilitateur du paiement grâce à notre expertise historique, notre réseau et notre couverture géographique, ainsi que comme le seul interlocuteur en mesure de déployer pour les commerçants des solutions de paiement multi-canal. Désireux de pousser des innovations de rupture et développer de nouveaux modes de paiement, nous sommes également le partenaire naturel des sociétés qui souhaitent intégrer le paiement dans leur offre, comme Samsung et Orange en 2013.

# Un développement responsable

Comment développer son activité dans le respect de la société et de l'environnement ? Pour Ingenico, être leader, cela signifie avant tout s'engager jour après jour en faveur d'un développement plus responsable et réellement durable. Une ligne directrice formalisée à travers notre Code d'Éthique et de Conduite des Affaires.

## Accompagner la performance des équipes pour mieux préparer l'avenir

### **HISTOIRE : Quatre décennies sous le microscope**

Un vrai leader sait d'où il vient, où il est et où il va. Paru en 2013, l'ouvrage « Ingenico depuis 1980, notre histoire », retrace les grandes étapes de la création du Groupe et de son développement, et rend hommage aux fondateurs et à l'ensemble des collaborateurs du Groupe qui sont à l'origine de ses succès. Un document qui traduit notre volonté de transmettre l'enthousiasme et l'esprit pionnier qui caractérisent notre Groupe depuis ses débuts... et qui continue de façonner notre quotidien.

### **MANAGEMENT : Vivre l'entreprise en collaboratif**

Améliorer les conditions de travail de chacun... et l'efficacité de tous. 2013 a été l'occasion pour Ingenico de renforcer son approche évolutive du management. La charte de télétravail signée l'an passé a permis à une cinquantaine d'employés en France

de travailler à distance, rejoignant ainsi la centaine de salariés en Allemagne et aux États-Unis qui travaillaient déjà depuis leur domicile.

Parallèlement, notre réseau social d'entreprise « The Link Connections » a été lancé auprès d'une population d'« early adopters ». Cet outil en ligne de partage des connaissances, d'interactions et de mise en commun de références et compétences, a été déployé dans l'ensemble du Groupe au 1er trimestre 2014.

Enfin, le Management Forum a été inauguré fin 2013. Cet organe non statutaire réunit une trentaine de membres du management de l'entreprise dans le but de renforcer la communication entre les différentes divisions et régions d'Ingenico, favoriser l'émergence d'idées nouvelles et renforcer la culture Groupe.

### **CARRIÈRE : Diversifier les compétences et capitaliser sur les différences**

Ingenico multiplie année après année les initiatives afin de développer et diversifier les compétences de ses équipes, par le biais d'une gestion optimisée des carrières. Cette dernière s'appuie notamment sur l'un des six principes fondateurs de notre Code d'Éthique et de Conduite des Affaires : l'égalité des chances sur la base du mérite et de la compétence.

• **Formation** : La plate-forme Ingenico University lancée fin 2012 a été pleinement déployée à l'ensemble du Groupe. Ce portail internet permet la diffusion à l'ensemble des employés des formations proposées par Ingenico, notamment en R&D ou pour le service client. En moyenne, chaque employé a bénéficié de 13h de formation dans l'année, toutes activités et régions confondues.

- **Parité hommes/femmes :** Un plan d'action volontariste pour l'égalité professionnelle et salariale a été initié, fixant des objectifs en termes de recrutement, de formation ou encore d'articulation vie professionnelle/ responsabilités familiales. Les 1ers résultats sont attendus dès 2014. Par ailleurs, le palmarès 2013 sur la féminisation des instances dirigeantes organisé par le Ministère des Droits des Femmes a classé Ingenico 2ème parmi les entreprises technologiques (et 25ème du SBF 120).
- **Handicap :** En 2013, Ingenico a mené de nouvelles actions de prévention des discriminations à l'égard des personnes en situation de handicap, de l'application des normes locales les plus exigeantes (Ontario Human Rights

Code, Canadian Charter of Rights and Freedoms, Americans with Disabilities Act) à la mise aux normes d'accessibilité de ses deux nouveaux sites français, à Paris et à Valence.

# 4 662

EFFECTIFS INGENICO À FIN 2013

# 64

NOMBRE DE NATIONALITÉS DANS LE GROUPE INGENICO EN 2013



## Partager et défendre nos valeurs avec le plus grand nombre

### **SOCIÉTÉ : S'engager en faveur du développement local**

Les solutions développées par Ingenico contribuent à améliorer la traçabilité des échanges monétaires et la transparence du système financier. Le lancement de l'ECR-POS en Turquie début 2014, intégrant les fonctionnalités de paiement associées à la mémoire fiscale, est un exemple parmi d'autres.

Ingenico contribue également au développement de l'inclusion financière, permettant aux populations non bancarisées d'Afrique d'accéder aux services financiers de base. Différentes initiatives ont vu le jour en 2013, notamment au Kenya ou au Soudan, où nous avons fourni à Equity Bank, dans le cadre du projet « Education des filles au Sud-Soudan », des terminaux biométriques permettant aux parents de transférer de l'argent à leur filles scolarisées à distance de leur foyer.

### **LEADERSHIP : Partager notre vision et notre savoir-faire**

Désireux de partager son expertise et sa vision avec les professionnels du secteur, Ingenico intervient régulièrement auprès des organismes de paiement internationaux (Visa, MasterCard, American Express, JCB) pour témoigner de son expérience et participer à la réflexion autour des nouveaux standards et normes de sécurité.

Un Welcome Day a été organisé en septembre 2013 à Eindhoven, pour favoriser l'intégration des équipes Ogone et easycash.



En matière de sécurité, Ingenico est membre de plusieurs organismes opérant pour le monde physique ou digital (EMVco, PCI-SSC, Merchant Council Industry, World Wide Web Consortium). Le Groupe entretient également des relations avec les pouvoirs publics locaux dans la plupart des régions et pays où il est présent.

Au niveau de la région SEPA, Ingenico interagit avec les institutions européennes comme la DG de la Concurrence ou la Banque Centrale Européenne. Ingenico est également membre titulaire de PSMEG (Payment Systems Market Expert Group), un groupe d'experts dont le rôle est d'assister la Commission Européenne dans ses décisions législatives en matière de paiements électroniques au sein de l'Union européenne.

### **RECRUTEMENT : Conjuguer diversité et proximité**

La grande diversité des effectifs d'Ingenico est le reflet de l'internationalisation croissante de son activité. Ainsi, 64 nationalités sont représentées parmi les 4662 employés du Groupe – un chiffre hors du commun pour une société de cette taille, et qui fait notre fierté autant que notre force. En 2013, le rachat de sociétés (Ogone, PT Indonésie...) s'est traduit par une augmentation significative de nos effectifs notamment en Belgique et en Indonésie.

Pour renforcer une culture ressources humaines de proximité, le Groupe a recruté en 2013 de nouveaux directeurs des ressources humaines pour la région Asie-Pacifique, l'Italie, l'Indonésie et le Mexique, et nommé un DRH EMEA en 2014.

### **PARTAGE DES VALEURS : Accueillir les nouveaux collaborateurs**

Nos valeurs et nos bonnes pratiques ne peuvent porter leurs fruits que si elles sont partagées et appliquées par tous : l'intégration de chaque salarié est donc une étape cruciale de la vie du Groupe. En 2013, une nouvelle procédure de parrainage a été mise en place : tout nouvel employé est accueilli et accompagné pendant 3 à 6 mois par un collaborateur confirmé, un « parrain » dont le rôle est de faciliter l'intégration, la prise de fonction et l'initiation à la culture et aux pratiques Ingenico.

Un « Welcome Day » a par ailleurs été organisé à Eindhoven afin de célébrer le rapprochement avec les salariés d'Ogone et d'easycash, visant à renforcer l'intégration des équipes au sein de la nouvelle business unit Transactions. De nombreuses actions de « team building » sont par ailleurs menées tout au long de l'année dans chaque géographie.



Le challenge Ingenico est un événement annuel réunissant le management ainsi que les équipes Ventes et Marketing du groupe. L'édition 2013 a eu lieu à Biarritz en février.

# Minimiser durablement les impacts environnementaux de notre activité

## EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE : Une approche transversale

Réduire durablement l'impact de ses activités sur l'environnement est un engagement de chaque jour. Pour Ingenico, cela se traduit par une politique environnementale forte, ciblant en particulier l'éco-conception et une stratégie d'achat responsable. Il ne s'agit pas simplement de maîtriser l'empreinte environnementale de nos produits et de nos services : chaque partenaire, chaque collaborateur doit partager et appliquer au quotidien les valeurs que nous défendons, en appliquant scrupuleusement les bonnes pratiques définies en amont par le Groupe.

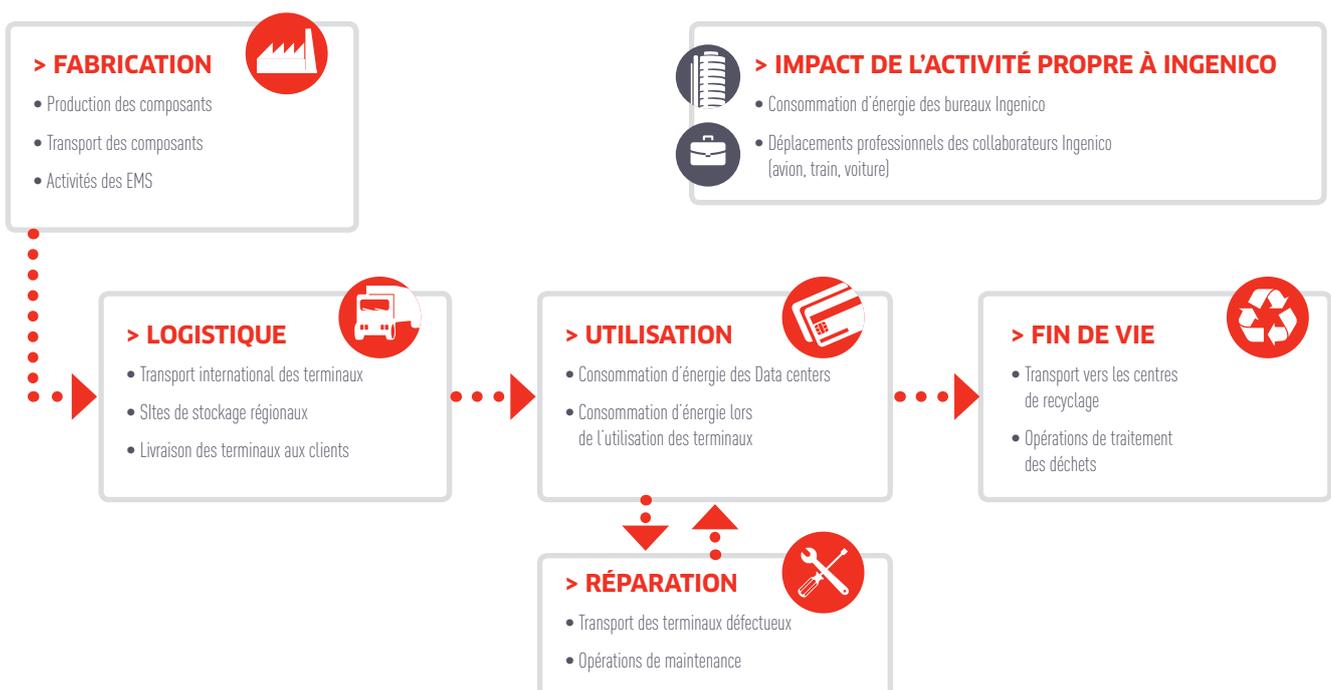
## ECO-CONCEPTION : Maîtriser chaque étape pour minimiser notre impact

Intégrer les préoccupations environnementales lors de la conception et du développement des produits n'est que la première étape de notre engagement responsable. Parce que c'est tout au long de sa vie que l'on mesure l'impact d'un produit, Ingenico a mis en place une démarche d'éco-conception basée sur l'approche du « cycle de vie » : de la conception à la production, de la mise sur le marché au recyclage, chaque étape est évaluée afin d'en limiter l'impact. Un guide d'éco-conception a été établi à partir des meilleurs standards internationaux, et une éco-déclaration pour évaluer le profil environnemental du produit a été mise en place : une manière de valoriser la dimension écologique du produit tout en répondant aux attentes de nos clients.

## CHAÎNE LOGISTIQUE : Sensibiliser et sélectionner chaque prestataire

Au-delà du respect de la réglementation en cours et les règles de notre Code d'Éthique et de Conduite des Affaires, tous les EMS (Electronic Manufacturing Services) qui assemblent les terminaux sont signataires de la charte de la Coalition Citoyenne de l'Industrie Electronique (Electronic Industry Citizenship Coalition - EICC). Le respect de ce code, établi en 2004, permet à Ingenico de s'assurer, avec ses propres équipes sur site, de la qualité des conditions de travail, d'hygiène et de sécurité offertes par ses prestataires, ainsi que de leurs efforts en matière de prévention de la pollution ou de réduction des déchets.

## > Postes ayant été inclus au bilan des émissions de GES



---

Chaque nouvelle  
génération de terminaux  
est l'occasion pour  
Ingenico d'optimiser  
la consommation,  
le nombre de composants  
et la masse finale  
de ses produits –  
trois critères majeurs  
de l'empreinte  
environnementale.

---

---

# -30%

Émissions de GES liées à la consommation énergétique des terminaux entre 2011 et 2012

---

# -20%

Objectif de réduction des émissions de GES à horizon 2015

---

# -40%

Objectif de réduction de la consommation moyenne d'un terminal installé à horizon 2015

---

**GAZ A EFFET DE SERRE :**  
**limiter la consommation  
d'énergie des terminaux**

Le bilan des émissions de gaz à effet de serre (GES) réalisé chaque année par Ingenico démontre que l'utilisation quotidienne des terminaux est la phase qui contribue le plus aux émissions de GES à hauteur de 66% (dont 35% de consommation d'énergie et 31% d'impression des tickets, contre 27% pour les composants nécessaires à la production des terminaux). L'efficacité énergétique de nos produits a donc été un de nos efforts en matière de R&D ces dernières années, avec pour résultat direct une baisse de plus de 30% des émissions de GES liées à la consommation énergétique des terminaux entre 2011 et 2012 avec une base installée en constante progression. Dans cette optique, le Groupe envisage la réduction de 40% de la consommation moyenne d'un terminal sur le parc installé Ingenico à l'horizon 2015.

**TRANSPORTS : Favoriser  
les solutions alternatives**

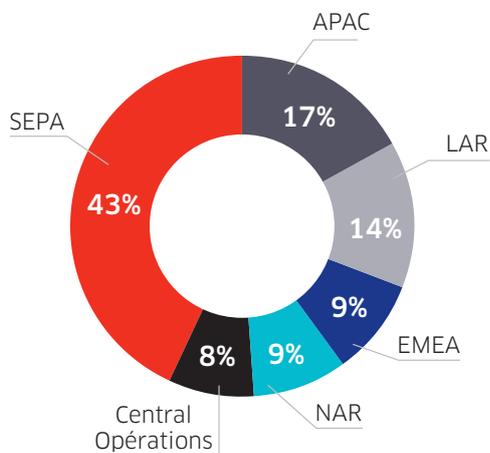
L'impact environnemental généré par le transport est un point suivi avec attention par Ingenico - en particulier les gaz à effet de serre émis lors de l'acheminement des terminaux de nos EMS sous-traitants jusqu'au client final. Afin d'optimiser la chaîne logistique, les quantités de produits expédiées par chargement sont consolidées, et le transport en bateau (moins émetteur de GES que l'avion) est privilégié. En 2013, la proportion de produits transportés par voie maritime a atteint 34%.

En matière de transport des personnes et de déplacements professionnels, la même exigence de résultat a été appliquée à l'échelle du Groupe : le recours à la visio ou audio-conférence pour les réunions de travail et la politique Voyage (lancée en 2012 au niveau du siège) ont été généralisés dans le groupe en 2013 et ont permis de maintenir les déplacements professionnels à un niveau constant - et ce malgré une nette augmentation d'activité liée notamment à l'acquisition de nouvelles entités.

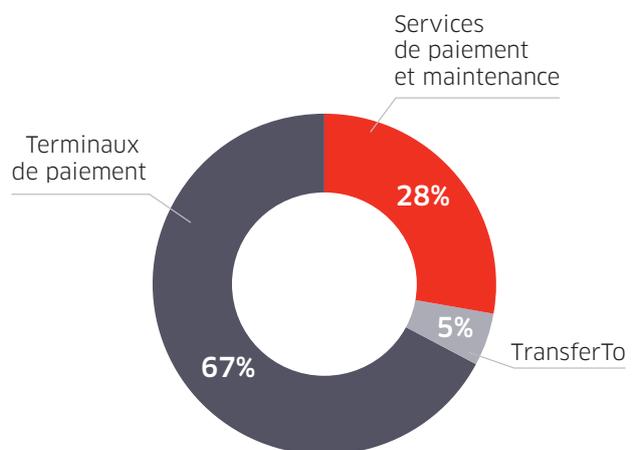


# Chiffres clés 2013

➤ Chiffre d'affaires par zone géographique



➤ Chiffre d'affaires par activité



“ En 2013, nous avons poursuivi la croissance de notre chiffre d'affaires et de nos marges, tout en investissant de manière significative dans l'innovation et les marchés à forte croissance en vue de soutenir notre Plan Ambition 2016. L'acquisition d'Ogone, leader des services de paiement en ligne, a accéléré notre croissance dans les services de paiement tout en nous laissant la liberté de continuer à investir : notre création de trésorerie exceptionnelle nous a permis de rembourser la moitié de l'acquisition d'Ogone en un an. ”



**Patrice Durand,**  
EVP Finance et Opérations

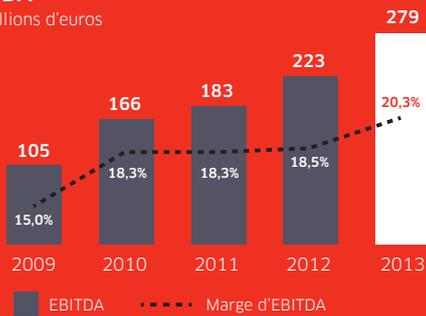
> **Evolution du CA depuis 2009**  
En millions d'euros



CHIFFRE D'AFFAIRES 2013 :

**1 371 M€**  
**+ 14 %**

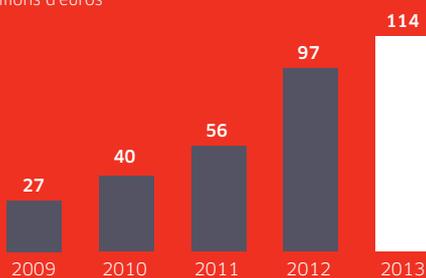
> **EBITDA**  
En millions d'euros



EBITDA :

**279 M€**  
**+ 25 %**

> **Résultat net part du Groupe**  
En millions d'euros



RÉSULTAT NET :

**114 M€**  
**+ 18 %**

> **Free Cash Flow**  
En millions d'euros



FREE CASH FLOW :

**177 M€**  
**+ 42 %**

# L'action Ingenico

En 2013, l'action Ingenico a continué de performer l'indice de référence, preuve des performances d'exploitation du Groupe et de la confiance accordée par nos actionnaires.

Notre objectif est de maintenir un dialogue ouvert et riche avec nos actionnaires ; un engagement que nous avons démontré lors de la présentation, de notre Plan Ambition 2016 (en mars 2013 à Londres). Le soutien et la loyauté de nos actionnaires privés et institutionnels sont des atouts essentiels pour notre développement à long terme. Notre politique de communication financière vise à fournir à tous les actionnaires des informations précises et spécifiques sur la mise en œuvre de

notre stratégie et nos performances globales, conformément aux pratiques des marchés boursiers.

En dehors de sa réunion générale annuelle, Ingenico dispose d'autres sources d'informations, nombreuses et variées, notamment les communiqués de presse, les présentations, les annonces légales, les états financiers et les rapports annuels. Toutes ces informations sont disponibles dans une rubrique dédiée de notre site Web : [www.ingenico.com/finance](http://www.ingenico.com/finance).

Dans le cadre de ses états financiers provisoires et annuels, Ingenico organise des conférences téléphoniques ou des réunions investisseurs. En outre, Ingenico participe de plus en plus à des roadshows et à des conférences dans les secteurs de la technologie et des paiements.



## Calendrier des publications 2014

- **30 avril** : Chiffre d'affaires du 1er trimestre
- **7 mai** : Assemblée Générale
- **31 juillet** : Chiffre d'affaires du 2ème trimestre et résultats du 1er semestre
- **29 octobre** : Chiffre d'affaires du 3ème trimestre

## Fiche signalétique

- **Place de cotation** : Euronext Paris
- **Marché** : Eurolist – compartiment A
- **ICB** : Technologie
- **Code ISIN** : FR 0000 125346
- **Indices boursiers** : DSJ600, SBF120, MSCI Small Caps EAFE, MSCI Small Caps Europe
- **Eligible au SRD et au PEA et PEA-PME**
- **Nombre d'actions au 31/03/2014** : 53 086 309

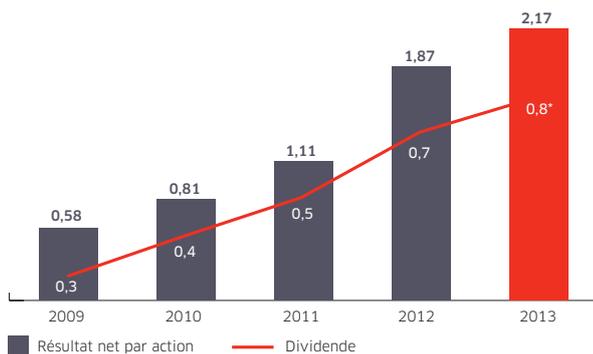
### Une politique active de distribution de dividendes

Le Groupe distribue depuis plusieurs années un dividende en progression constante à ses actionnaires, payable en action ou en numéraire. Ingenico a mis en place en 2013 une politique de dividende avec un taux de distribution de 35%.

### Le rendement total pour l'actionnaire

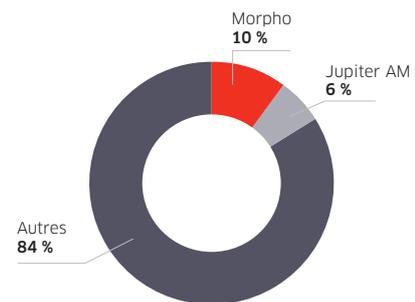
Un actionnaire d'Ingenico qui aurait investi 1 000 euros le 1er janvier 2009 se retrouverait au 31 mars 2014, sur la base d'un réinvestissement en actions des dividendes perçus, en possession d'un capital d'environ 6585 euros. En cinq ans, son investissement lui aurait ainsi offert un rendement annuel moyen d'environ **46%**.

#### Résultat net et dividende par action de 2009 à 2013 En euros

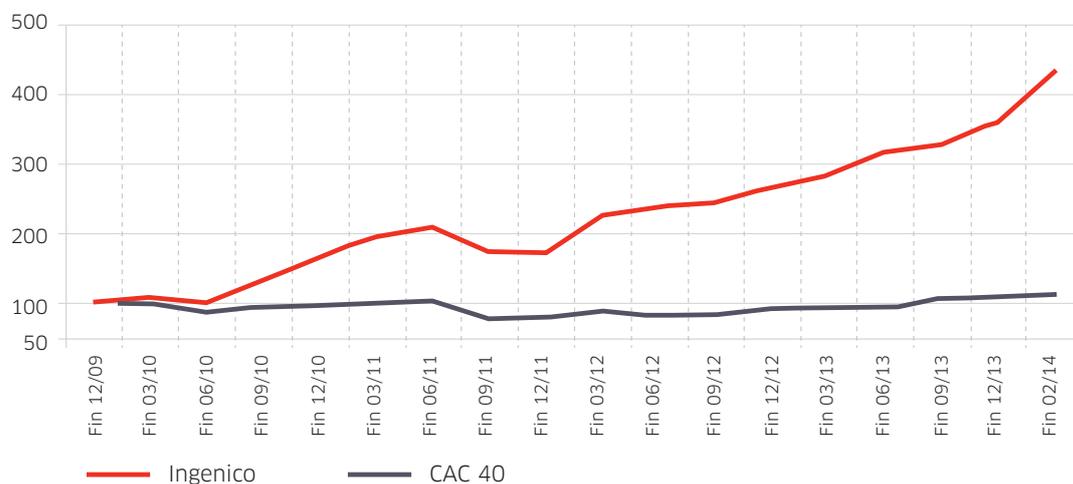


\* Soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale du 7 mai 2014

#### Répartition de l'actionariat au 31 décembre 2013



#### Evolution de l'action depuis fin décembre 2009 (base 100)



## SIÈGE SOCIAL DU GROUPE

### Ingenico S.A.

28-32, boulevard de Grenelle  
75015 Paris - France  
+33 (0)1 58 01 80 00  
www.ingenico.com

## EUROPE-SEPA

### Ingenico ALLEMAGNE

Am Gierath 20  
40885 Ratingen  
Allemagne  
www.ingenico.de

### Ingenico ESPAGNE

Avenida del Partenón 16, 4a  
28042 Madrid - Espagne  
www.ingenico.es

### Ingenico PORTUGAL

Avenida José Malhoa, 14 - 5º A  
1070-148 Lisboa - Portugal

### Ingenico SUISSE

Impasse des Écureuils 2  
CH-1763 Granges-Paccot  
Suisse

### Ingenico EUROPE DU NORD

17 Ridge Way,  
Donibristle Industrial Park  
Dalgety Bay  
Dunfermline, Fife KY11 9JU  
Royaume-Uni

### Ingenico Prepaid Services FRANCE

28-32, boulevard de Grenelle  
75015 Paris  
France

## AMÉRIQUE DU NORD

### Ingenico AMÉRIQUE DU NORD

3025 Windward Plaza  
Alpharetta, GA 30005  
États-Unis  
+1 (678) 456 1200  
www.ingenico-us.com

### Ingenico CANADA

79 Torbarrie Road  
Toronto  
Ontario M3L 1G5  
Canada  
www.ingenico-us.com

## AMÉRIQUE LATINE

### Ingenico BRÉSIL

(BUREAU PRINCIPAL)  
Alameda Araguaia, n.º 2190  
Edifício North Tower  
Centro Empresarial Araguaia II  
(CEA II), 12º andar Alphaville  
CEP 06455-906  
Barueri - São Paulo  
Brésil  
www.ingenico.com.br

### Ingenico ARGENTINE

Bouchard Plaza Building  
Bouchard 557, Piso 20  
C1106ABG Buenos Aires  
Argentine

### Ingenico CHILI

Agencia de Ingenico do Brasil  
Ltda.  
Avenida Andrés Bello, n.º 2687  
Piso 7, Of. 701, Las Condes  
7550611 Santiago - Chili

### Ingenico COLOMBIE

Autopista Norte, 108  
27 Torre 2 - Oficina 1101  
Bogotá D.C. - Colombie

### Ingenico MEXIQUE

Andrés Bello N.º 10 piso 12  
Col. Chapultepec Polanco  
México D.F. C.P. 11560  
Mexique

### Ingenico MIAMI-AMÉRIQUE CENTRALE-CARAÏBES

9155 South Dadeland  
Blvd., Suite 1500  
Miami, FL 33156  
États-Unis

### Ingenico VENEZUELA

Avenida Francisco de Miranda  
Torre D, Piso 4, Oficina 41-D  
Urb El Rosal  
Caracas  
Venezuela

## ASIE-PACIFIQUE

### Ingenico SINGAPOUR

(BUREAU PRINCIPAL)  
600 North Bridge Road  
#05-01 Parkview Square  
Singapore 188778 - Singapour

### Ingenico AUSTRALIE

6 Prosperity Parade  
Warriewood NSW2102  
Australie

### Fujian Landi CHINE

Start Technology Plaza  
N.º 68 Hong Shan Yuan Road  
Fuzhou Municipality  
Fujian Province  
République populaire de Chine  
www.landicorp.com

### Ingenico Beijing CHINE

Room 1202 & 1203,  
Tower C  
Beijing Global Trade Centre  
N.º.36 North 3rd Ring road East  
Dongcheng District  
Beijing 100013  
République populaire de Chine

### Nanjing ZTE-Ingenico CHINE

Network Technology Co., Ltd.  
888 Middle Zhengfang Road  
Nanjing Jiangsu Province  
République populaire de Chine

### Ingenico INDE

Ground Floor 8-12  
World Trade Centre  
Babar Road Connaught Place  
New Delhi 110001  
Inde

### Ingenico INDONÉSIE

The Vida Office Building  
Level 2 - Unit 2  
Jl. Raya Perjuangan No. 8  
Kebon Jeruk  
11530 West Jakarta  
Indonésie

### Ingenico PHILIPPINES

Unit 1903,  
88 Corporate Center  
#141 Valero corner  
Sedeno Street  
Salcedo Village  
Makati City,  
Metro Manila 1227  
République des Philippines

### Ingenico THAÏLANDE

21st floor, 42 Tower  
#65 Sukhumvit soi 42  
Sukhumvit Rd.  
Prakhanong, Klong Toey  
Bangkok 10110  
Thaïlande

### Ingenico VIETNAM

Pte. Ltd. in Ho Chi Minh City  
Tai Thành Pho Ho Chi Minh  
Mê Linh Point Tower,  
6th Floor  
2 Công trường Mê Linh Str.  
Ward Ben Nghé  
Dist 1, Ho Chi Minh City  
République socialiste du Viêt Nam

## EMEA

### BUREAU PRINCIPAL EMEA

Ingenico S.A.  
28-32, boulevard de Grenelle  
75015 Paris  
France  
+33 (0)1 58 01 80 00

### Ingenico AFRICA

22 Rue Cadi Iass  
Maarif 20370 Casablanca  
Maroc

### Ingenico HONGRIE

Hattyú utca 14. VII.  
emelet (Hattyú Ház)  
1015 Budapest  
Hongrie  
www.ingenico.hu

### Ingenico ITALIE

Via Giorgio  
Stephenson 43/A  
20157 Milano  
Italie  
www.ingenico.it

### Ingenico POLOGNE

ul. Emilii Plater 28 IV. p  
00-688 Warsaw  
Pologne  
www.ingenico.pl

### Ingenico RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Lazarská 11/6  
Nové Mesto  
120 00 Praha 2  
République tchèque  
www.ingenico.cz

### Ingenico RUSSIE

Ul. Shpalernaya 51  
191015 Saint-Petersburg  
Fédération de Russie  
www.ingenico.ru

### Ingenico SERBIE

Knez Mihailova 30/II  
11000 Beograd  
République de Serbie

### Ingenico TURQUIE

ITU Teknokent ARI  
3 Binası Kat:8 N.º 802 - 804  
34469 Maslak, Sariyer  
Istanbul  
Turquie  
www.ingenico.com.tr

## AUTRES SOCIÉTÉS DU GROUPE

### easycash ALLEMAGNE

(Siège)  
Am Gierath 20  
40885 Ratingen  
Allemagne  
www.easycash.com

### easycash Loyalty Solutions

Hugh-Greene-Weg 2  
22529 Hamburg  
Allemagne

### easycash AUTRICHE

zweigniederlassung  
Österreich Schwindgasse 5  
1040 Wien - Autriche

### easycash BELGIQUE

Chaussée de Tervuren 198F  
1410 Waterloo  
Belgique

### easycash PAYS-BAS

Marathon 6  
1213 PK Hilversum  
Pays-Bas

### Ingenico Healthcare ALLEMAGNE

Konrad-Zuse-Ring 1  
24220 Flintbek  
Allemagne

### Ingenico Healthcare FRANCE

« River Seine »  
25, quai Gallieni  
92158 Suresnes Cedex  
France  
www.xiring.com

### Ogone BELGIQUE

(Siège)  
Blvd de la Woluwe, 102  
B-1200 Bruxelles  
Belgique  
www.ogone.com

### Ogone ALLEMAGNE

Ginnheimer Straße 4  
65760 Eschborn  
Allemagne

### Ogone AUTRICHE

Gluckgasse 3/15  
A-1010 Wien  
Autriche

### Ogone ÉTATS-UNIS

555 California Street, 3rd floor  
San Francisco, CA 94104  
États-Unis

### Ogone FRANCE

28-32, boulevard de Grenelle  
75015 Paris  
France  
www.ogone.com

### Ogone INDE

# 518, 5th floor,  
Palm Spring Centre,  
Link Road, Malad (West),  
Mumbai - 400064  
Inde

### Ogone PAYS-BAS

Rendementsweg 20 B7  
3641 SL Mijdrecht  
Pays-Bas

### Ogone ROYAUME-UNI

Highbridge  
Oxford Road  
Uxbridge UB8 1HR  
Royaume-Uni

### Ogone SUISSE

Impasse des Écureuils 2  
CH-1763 Granges-Paccot  
Suisse

### ROAM ÉTATS-UNIS

280 Summer Street  
Lobby Level  
Boston, MA 02210  
États-Unis  
www.roamdata.com

### Tunz BELGIQUE

Boulevard de la Woluwe 102  
B-1200 Bruxelles  
Belgique





INGENICO  
28/32 boulevard de Grenelle  
75015 Paris - France  
Tél. : +33 (0) 1 58 01 80 00  
Fax : +33 (0) 1 58 01 91 35

[ingenico.com](http://ingenico.com)  
 [@ingenico](https://twitter.com/ingenico)