

2015

ingenico
GROUP

RETROSPECTIVE



Une transformation aboutie,
de nouvelles ambitions

Ingenico Group,
leader mondial
des solutions de
paiement intégrées

Des solutions fluides,
innovantes et sécurisées
pour tous les canaux :
en magasin, en ligne
et mobile

Sommaire



**Interview
de Philippe Lazare**
Président-directeur général

Ingenico Group se dote
de nouvelles ambitions



12

Les chiffres clés 2014

14

L'action

06

10

La Gouvernance

18

**Une offre de services
complète**

Une offre complète,
des terminaux aux services
de paiement en ligne
et cross-canaux



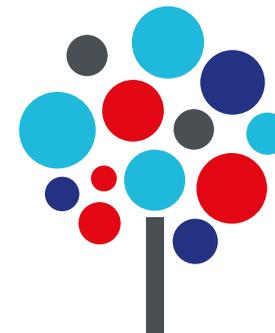
24

**L'innovation au service
des nouveaux usages**

Nos solutions de paiement permettent à des consommateurs
de plus en plus connectés, de concrétiser leur achat, à tout
moment, quel que soit le canal de vente

30

**Ingenico Group
dans le monde en 2015**



42

**Un Group engagé
et responsable**

ayant pour ambition de générer une croissance
inclusive et transparente, basée sur des solutions
de paiement toujours plus innovantes et fiables



INTERVIEW DE PHILIPPE LAZARE, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

Comment résumeriez-vous la performance d'Ingenico Group en 2015 ?

L'année 2015 marque, avec un an d'avance, l'atteinte des objectifs moyen terme que nous avons définis et communiqués en 2013 : nous avons en effet réalisé un chiffre d'affaires très proche de 2.2 milliards d'euros, pour une marge d'EBITDA légèrement supérieure à 23 %. L'activité Terminaux de Paiement représente 70 % du chiffre d'affaires, celle des Services de Paiement 30 %.

Preuve du dynamisme du Groupe, toutes les régions et activités ont contribué à sa croissance : en Asie, en Amérique du Sud et dans la région Europe & Afrique, la poursuite de l'équipement des pays émergents en terminaux ainsi que l'expansion de la technologie NFC ont fortement tiré notre progression. 83 % des terminaux Telium livrés en 2015 disposent d'ailleurs de cette technologie NFC, qui permet la lecture des cartes sans contact. Fait majeur supplémentaire, la migration vers la norme EMV aux Etats-Unis a été et est encore un formidable vecteur de croissance. Ainsi, les Etats-Unis sont devenus le premier marché du Groupe, juste devant la Chine. Dans le domaine des services de paiement, ce sont la dynamique générale du commerce en ligne, la progression des services de paiement en magasin et nos premiers succès commerciaux dans le domaine des solutions cross-canal qui ont permis notre croissance.

Nous récoltons aujourd'hui les fruits de nos décisions stratégiques d'il y a quelques années : je pense en particulier à l'acquisition de Landi en 2008 qui nous permet aujourd'hui d'être n°1 en Chine, aux investissements que nous avons consentis aux Etats-Unis dès 2010, au développement de notre présence dans les services de paiement en général et le commerce en ligne en particulier, et enfin, aux innovations différenciantes sur notre métier historique des terminaux, avec la gamme Telium Tetra qui nous permet de renforcer notre leadership mondial.

“ Nous récoltons aujourd'hui les fruits de nos décisions stratégiques d'il y a quelques années. ”

Quel bilan tirez-vous de la progression d'Ingenico Group dans les Services de Paiement ?

Commençons par le paiement en ligne : notre offre dans ce domaine résulte des acquisitions des sociétés Ogone et GlobalCollect. Début 2015, nous les avons réunies sous la bannière de notre nouvelle division ePayments. Nous avons assemblé leurs savoir-faire complémentaires et sommes maintenant en capacité de proposer une offre complète à destination de tous les commerçants en ligne, selon leur taille et leurs besoins : cela va de la plateforme gérant des transactions locales à la solution complète de services de paiement en ligne incluant, entre autres, l'encaissement pour compte de tiers ou la gestion des devises. Ces solutions complètes sont particulièrement adaptées aux besoins des grands e-commerçants à l'activité internationale.

“ En 2015, nous avons déployé nos premières solutions cross-canal en Europe. ”

En 2015, nous avons également déployé nos premières solutions cross-canal en Europe. En parallèle, nos plateformes de services de paiement en magasin ont connu une forte progression commerciale.

Enfin, nous avons mis en place une organisation mondiale, Technology & Platforms, rassemblant en son sein toutes nos compétences en matière de développement et exploitation de nos plateformes transactionnelles. Cette organisation contribue fortement à l'amélioration continue de nos processus opérationnels, à la réduction de nos coûts et à nos gains de productivité.

Les ingrédients technologiques, organisationnels et commerciaux sont donc réunis pour une poursuite de notre expansion dans les services de paiement.

Quels principaux chantiers mènerez-vous en 2016 ?

Nous poursuivrons notre croissance et continuerons à nous renforcer dans ce qui nous rend uniques : notre capacité à fournir à nos clients des solutions d'acceptation de paiement sur tous les canaux de vente. En 2016, nous nous appuierons sur plusieurs leviers :

Telium Tetra, notre nouvelle gamme de terminaux et services associés, commencera à être déployée sur le terrain. Unique, cette nouvelle offre combine une nouvelle génération de terminaux, des applications de paiement, des applications métier pour le commerçant disponibles sur notre marketplace, et une nouvelle solution de gestion de parcs de terminaux.

“ Notre ambition pour 2020 : être le leader mondial des solutions d'acceptation de paiement omni-canal. ”

Deux produits viennent enrichir notre offre de solutions de paiement en ligne : Ingenico Connect permet aux commerçants de facilement intégrer leur page de paiement à leur site d'e-commerce et de la personnaliser ; Elevate leur apporte des outils de reporting et d'analyse de leur activité. Nous terminerons également la refonte des plateformes de notre division ePayments. Concernant cette activité, nous avons d'ailleurs dès janvier concrétisé l'aboutissement de l'intégration d'Ogone et GlobalCollect en lançant notre marque commerciale « Ingenico ePayments ».

Et bien entendu, 2016 verra également une accélération des déploiements de solutions cross-canal auprès des acteurs de la grande distribution, notamment en Europe.

En mars, vous avez présenté votre plan stratégique à horizon 2020. Comment voyez-vous le développement du Groupe dans les prochaines années ?

Notre ambition pour 2020 est claire : être le leader mondial des solutions d'acceptation de paiement omni-canal, réaliser un chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros reposant sur une croissance organique à deux chiffres et des acquisitions tactiques, réaliser une marge d'EBITDA de 22-23 %.

Pour parvenir à ces objectifs, nous nous appuierons sur quatre volets stratégiques : nous accroîtrons notre leadership mondial dans les terminaux et services de paiement en magasin ; nous continuerons à développer nos positions déjà fortes dans le commerce en ligne ; nous serons l'acteur de référence de la convergence vers les solutions de paiement omni-canal ; et comme à notre habitude, nos capacités d'innovation nous permettront de prendre une longueur d'avance sur les évolutions du marché.

Ce plan est à la fois ambitieux et réaliste. Pour le réaliser, nous allons pouvoir nous appuyer sur notre détermination, les compétences et l'engagement de nos équipes à travers le monde, notre solidité financière, et notre capacité à être, pour les marchands, le seul partenaire capable de mettre en œuvre une offre de paiement omni-canal, sans friction et sans faille sécuritaire, à l'échelle internationale.

> La Gouvernance

Le conseil d'administration

Fortement impliqué, indépendant, équilibré dans sa composition, le Conseil d'Administration a pour mission de déterminer les orientations stratégiques du Groupe, d'assurer le suivi de leur mise en œuvre et d'en contrôler la bonne gestion. Il appuie ses décisions sur les recommandations émises par ses trois comités spécialisés. Au cours de l'exercice 2015, le conseil d'administration s'est réuni à huit reprises sur convocation de son Président avec un taux de présence moyen de l'ensemble des administrateurs à ces séances de 93,7 %.

En 2015, le Conseil d'Administration a revu sa composition en termes de parité et d'indépendance et se rapproche désormais des meilleures pratiques. Les travaux menés par ses membres en 2015 ont notamment porté sur l'émission d'obligations convertibles (OCEANE) à échéance 2022 d'un montant nominal de 500 millions d'euros, qui a eu lieu en juin 2015 ainsi que la préparation du plan stratégique 2016-2020.

A fin 2015, le conseil d'administration est composé de 8 membres :

- Philippe Lazare – Président-directeur général
- Jean-Louis Constanza*
- Diaa Elyaacoubi*
- Colette Lewiner*
- Xavier Moreno*
- Florence Parly*
- Thibault Poutrel
- Elie Vannier*
- William Nahum - Censeur

* Administrateur indépendant

Le comité exécutif

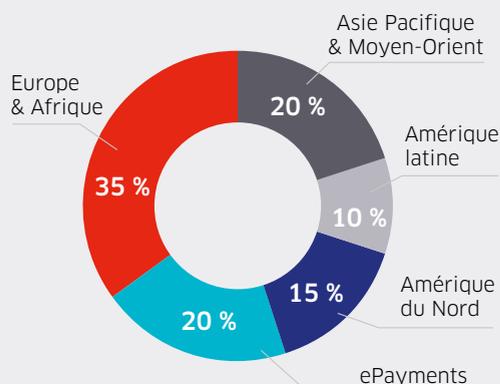
Le comité exécutif a pour mission de mettre en œuvre la stratégie telle que définie par le Conseil d'administration, et de garantir une communication et des interactions efficaces entre toutes les entités du Groupe.

Les onze membres du comité exécutif :

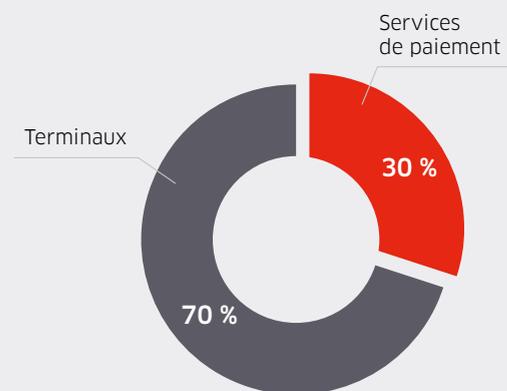
- Philippe Lazare, Président-directeur général
- Jose Luis Arias, EVP Région Amérique du Sud
- Jacques Behr, EVP Région Europe et Afrique
- Oscar Bello, EVP Région Amérique du Nord
- Martine Birot, EVP Ressources Humaines et Communication
- Thierry Denis, Conseiller de la Direction générale
- Jacques Guérin, EVP Terminaux et Solutions mobiles
- Patrice Le Marre, EVP Asie-Pacifique et Moyen-Orient
- Michel Léger, EVP Innovation
- Nathalie Lomon, EVP Finance & Business Performance
- Pierre-Antoine Vacheron, EVP ePayments

> Chiffres clés 2015

> Chiffres d'affaires par zone géographique



> Chiffres d'affaires par activité



“ En 2015, le Groupe a réalisé d'excellentes performances opérationnelles et financières lui permettant d'atteindre ses objectifs moyen terme avec un an d'avance. ”



Nathalie Lomon,
EVP Finance
& Business Performance

2197 m€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2015

230 m€

RÉSULTAT NET

508 m€

EBITDA

285 m€

FREE CASH FLOW

Retrouvez l'ensemble de nos chiffres clés sur ingenico.com/fr/finance/chiffres-clés

> L'action

Notre objectif est de maintenir un dialogue ouvert et riche avec les investisseurs institutionnels, les actionnaires individuels et les analystes. Le soutien et la loyauté des actionnaires privés et institutionnels sont des atouts essentiels pour le développement d'Ingenico Group à long terme.

La relation qu'entretient le Groupe avec ses actionnaires repose sur une confiance mutuelle, un dialogue ouvert et des contacts réguliers.

Ainsi, le Groupe tient régulièrement des conférences téléphoniques et des réunions investisseurs lors de la publication de ses états financiers. Ingenico Group participe à un nombre croissant de conférences, dans les secteurs de la technologie et du paiement, et de roadshows, plus particulièrement en Europe et en Amérique du Nord.

Au total, avec 14 conférences investisseurs, une douzaine de roadshows, 3 salons et 330 rendez-vous physiques ou téléphoniques, le Groupe a rencontré plus de 470 institutions financières et 720 investisseurs en 2015.

Répartition du capital

Au 31 décembre 2015, Allianz Global Investors détient 6 % du capital du Groupe, devant BPI France Participations à 5,5 % et Jupiter à 4,5 %. Les autres actionnaires institutionnels et individuels représentent 84 % du capital.

L'action Ingenico Group

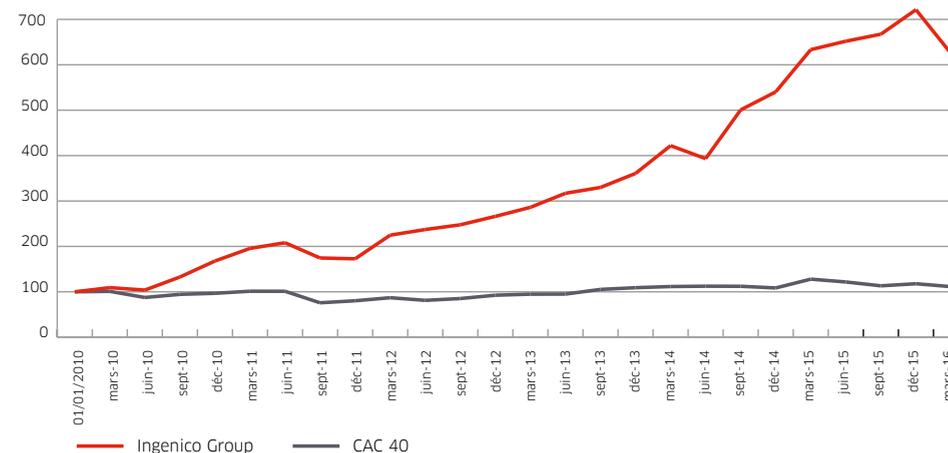
- Code ISIN : FR 0000 125346
- Place de cotation : Euronext Paris (compartiment A)
- Mnémonique : ING (Paris)
- Eligible au PEA
- Eligible au SRD

Depuis août 2015, l'action Ingenico Group fait partie de l'indice CAC Next 20. Elle est également intégrée au sein des indices Stoxx Europe 600, SBF 120, MSCI Small Caps EAFE et MSCI Small Caps Europe.

Capitalisation boursière

Au 31 mars 2016, la capitalisation boursière d'Ingenico Group s'élevait à 6,157 milliards d'euros, avec 60 990 600 actions composant le capital.

> Evolution du cours depuis le 1^{er} janvier 2010



Des outils de communication financière étoffés

Outre nos informations financières et extra-financières, la section finance de notre site fournit une calculatrice permettant d'évaluer le rendement des actions, le consensus mis à jour avant et après chaque publication, et les chiffres clés du Groupe sous format excel.

ingenico.com/fr/finance

1,30 €

DIVIDENDE PROPOSÉ
À L'ASSEMBLÉE
GÉNÉRALE
DU 29 AVRIL 2016

+30%

PROGRESSION
DU DIVIDENDE
2015

35%

TAUX DE
DISTRIBUTION

36%

RENDEMENT
ANNUEL MOYEN
DEPUIS 2009

PROFIL

Ingenico Group parachève sa transformation et se dote de nouvelles ambitions

Au cours de ces dernières années, Ingenico Group s'est radicalement transformé pour s'adapter aux évolutions constantes du commerce. En 2015, nous avons franchi une étape supplémentaire de cette transformation : nous avons réinventé notre offre de terminaux et proposons à nos clients des solutions en magasin qui, au-delà du paiement sécurisé, intègrent des services à forte valeur ajoutée pour les commerçants et leurs clients.

Le Groupe est désormais doté d'une offre complète, des terminaux aux services de paiement en ligne et cross-canaux. La marque Ingenico ePayments, lancée en janvier 2016, consacre notre présence et illustre nos ambitions renforcées sur le marché mondial du paiement en ligne. Ainsi, nous nous différencions en devenant l'acteur de référence des solutions de paiement omni-canal.

ingenico

GROUP



ingenico
Smart
terminals

ingenico
Payment
services

ingenico
ePayments

Réinventé, s'appuyant sur une maîtrise des technologies et exigences de sécurité, Ingenico Group est désormais en ordre de marche pour accompagner les mutations du commerce grâce à des solutions permettant la convergence des paiements sur tous les canaux de vente, en magasin, en ligne et en situation de mobilité.



UNE OFFRE DE SERVICES COMPLÈTE, ADAPTÉE À CHAQUE CANAL DE VENTE

Aujourd'hui, Ingenico Group propose à ses clients une offre complète de services à forte valeur ajoutée qui va bien au-delà de la fonction de paiement sécurisé. Construite autour de notre leadership reconnu sur les terminaux de paiement, cette offre de services couvre l'ensemble de la chaîne de valeur des transactions sur tous les canaux de vente.

Ingenico Group est devenu un interlocuteur incontournable capable de répondre aux besoins de tous types et tailles de commerces à l'échelle internationale. Notre gamme complète et innovante de solutions et services nous permet désormais d'accompagner nos clients dans le développement du paiement cross-canal et transfrontalier.

Telium Tetra, une gamme complète et finalisée

Une nouvelle génération de terminaux qui, pour la première fois, combine services de paiement sécurisés, applications métiers et services de gestion de parc

Telium Tetra a franchi une étape clé en 2015 avec la finalisation de ses quatre offres complémentaires : terminaux de paiement, applications de paiement, Estate Manager et Marketplace. Les premiers projets clients réalisés en 2015 ont confirmé l'intérêt du marché pour cette offre inédite, ouvrant la voie à une accélération du déploiement de Telium Tetra dans toutes les régions du Groupe dès 2016.

The Estate Manager, une solution de gestion de parc enrichie

Le Groupe a enrichi son offre de gestion de parcs de terminaux avec une nouvelle solution proposant une palette de fonctionnalités avancées et une interface repensée et conviviale, inspirée des meilleures pratiques de l'expérience web. Connectivité avancée, services sécuritaires avec pilotage des campagnes de déploiement massif, maintenance à distance du parc, gestion du cycle de vie du terminal : ces nouveaux services, disponibles depuis un véritable outil de pilotage, garantissent une gestion proactive et préventive des parcs, limitant ainsi les coûts d'exploitation.

Une Marketplace mature et performante

2015 a confirmé la maturité de la Marketplace d'applications web métiers, avec un portefeuille d'environ 70 applications disponibles en fin d'année. Marketing direct, fidélité, enquête, gestion des inventaires : les clients ont la possibilité d'intégrer les applications de leur choix dans leur terminal de paiement afin de renforcer les liens avec les consommateurs. Après le lancement réussi des premiers pilotes en 2015, l'année 2016 sera consacrée au déploiement des premiers terminaux dotés d'applications fonctionnelles et à l'enrichissement de l'écosystème de partenaires.



Une solution Cross-canal unique en Europe

La solution d'Ingenico Group centralise les flux de paiement réalisés en magasin et en ligne sur une interface unique pour fluidifier l'expérience consommateur

Retirer en magasin, via sa carte bancaire, des achats effectués sur Internet, rembourser en ligne et sans présence du client une transaction initialement effectuée en magasin, ou encore analyser le parcours d'achat omni-canal des consommateurs sont des fonctionnalités désormais disponibles grâce à notre nouvelle offre de services de paiement cross-canal.

Déployée avec succès en 2015 auprès de grands acteurs de la distribution, cette solution d'acceptation de paiements est le résultat du rapprochement des solutions Axis (paiement de proximité) et d'Ingenico ePayments. Elle permet aux commerçants d'améliorer la connaissance de leurs clients, acheteurs en magasin et/ou sur Internet, à partir d'une base de données unique et sécurisée. Ils bénéficient aussi de nouveaux services à valeur ajoutée. Pour le consommateur, c'est la garantie d'un parcours unifié quel que soit le canal d'achat.

Plusieurs distributeurs ont déjà activé notre solution de paiement cross-canal

Ils disposent ainsi d'une interface web centralisant les transactions de paiement en magasin et en ligne. Grâce au token (donnée non sensible partagée avec le marchand et rattachée à la carte de paiement), ces marchands peuvent améliorer leur connaissance clients, analyser leurs comportements d'achat et leur adresser des offres personnalisées correspondant à leurs attentes.

Première certification nexo pour le paiement centralisé

Ingenico Group a obtenu la première certification nexo (OSCar OIS v3.2) pour sa solution de gestion centralisée des paiements par carte. Le Groupe offre ainsi aux grands commerçants et au commerce organisé une solution conforme aux derniers standards européens nexo, confirmant le leadership d'Ingenico Group en matière de solutions d'acceptation de paiement multi-pays. Le déploiement courant 2015 d'un pilote pour le compte de Carrefour démontre sa fiabilité et sa parfaite adaptation aux besoins des distributeurs internationaux.

Une offre de paiement en ligne mondiale et intégrée

Avec l'e-commerce, les comportements des consommateurs ont fortement évolué : l'e-commerce mobile s'impose comme un canal de vente privilégié et incontournable, il a vocation à continuer à croître à un rythme soutenu ; les transactions transfrontalières se développent plus rapidement encore, dynamisées par la volonté des e-commerçants de se développer à l'international. Enfin, pour accompagner les parcours d'achat des consommateurs passant d'un canal à l'autre, les commerçants font converger les solutions de paiement de leurs points de vente physiques et virtuels.

Une offre complète

Pour répondre à ces nouveaux enjeux des e-commerçants, Ingenico Group s'est doté d'une offre de paiement en ligne adaptable, allant de la plateforme transactionnelle et gestion de la fraude pour les paiements locaux à la solution complète de services de paiement en ligne incluant en outre des services à valeur ajoutée d'encaissement pour compte de tiers, de processing de transactions transfrontalières et de gestion des devises.

Par ailleurs, l'offre d'Ingenico Group inclut de nouveaux outils aidant les commerçants en ligne à développer leur activité : Elevate leur fournit des tableaux de bord et une analyse intrinsèque ou comparative de leur activité. Ainsi, les commerçants peuvent rapidement et facilement

identifier les tendances et prendre les décisions marketing associées. Autre outil, Ingenico Connect facilite l'intégration du paiement aux sites d'e-commerce, maximisant ainsi le taux de conversion des visites de sites en achats réalisés.

Une activité et une marque mondiale

Acceptant plus de 150 méthodes de paiement, travaillant en partenariat avec 230 banques et acquéreurs, et couvrant 170 pays, Ingenico Group est un véritable acteur mondial des services de paiement en ligne qui connecte les consommateurs et les e-commerçants, qu'ils soient de petits acteurs locaux ou de grands distributeurs internationaux. Cette capacité résulte du rapprochement d'Ogone et de GlobalCollect, sociétés acquises respectivement en 2013 et 2014. Pour concrétiser et incarner la dimension de ce nouvel ensemble, Ingenico Group a lancé en janvier 2016 sa marque commerciale dédiée au paiement en ligne : Ingenico ePayments. Elle symbolise la présence mondiale de l'offre de services de paiement en ligne du Groupe et sa capacité à accompagner les commerçants en ligne dans leur gestion quotidienne, la maximisation de leur taux de conversion et leur conquête de nouveaux clients et marchés.

+800
COLLABORATEURS
DANS LE MONDE

15
IMPLANTATIONS
DANS LE MONDE

65000
CLIENTS

+150
MÉTHODES
DE PAIEMENT

+150
DEVISES
DIFFÉRENTES

225
PARTENAIRES
INDUSTRIELS

170
PAYS

230
PARTENAIRES
ACQUÉREURS

59
MILLIARDS D'EUROS
DE FLUX



L'INNOVATION AU SERVICE DES NOUVEAUX USAGES

En matière de paiement, les évolutions technologiques et les nouveaux comportements des consommateurs sont de puissants moteurs pour l'innovation. Les consommateurs d'aujourd'hui sont de plus en plus connectés. Le paiement doit suivre leurs habitudes et leur permettre de concrétiser leur achat à tout moment quel que soit le canal de vente. Aujourd'hui, le paiement sans contact est devenu une réalité et se démocratise de plus en plus. Demain, les paiements auront investi les objets connectés, les smartphones, les tablettes et même les écrans publicitaires. En 2015, Ingenico Group a largement confirmé son avance technologique dans ce domaine, ayant permis des parcours clients avec des innovations sans précédent.

Ingenico Labs, fer de lance des paiements de demain

Créé en mars 2015, Ingenico Labs a pour mission de décupler la force d'innovation du Groupe en combinant ses expertises à celles de partenaires clés. Ensemble, ils pensent et préparent les concepts de demain. En 2015, Ingenico Labs a notamment démontré sa capacité à intégrer du paiement sans contact dans des objets connectés à travers plusieurs initiatives sans précédent.

Du multi-paiement dans les écrans connectés

Dans le cadre de son partenariat avec Think&Go, leader des écrans connectés, Ingenico Labs a déployé le premier écran connecté intégrant le multi-paiement sans contact dans l'agence parisienne 2Opéra de BNP Paribas. Cette intégration du paiement dans des écrans publicitaires connectés est une occasion unique de créer de nouveaux points d'interaction entre les marchands et leurs clients. Cette solution pilote ouvre également la voie à de nouvelles opportunités de ventes, et à de nouveaux parcours consommateurs comme la réservation d'un produit sur écran et le règlement du solde lors du retrait en magasin.

Le paiement sans contact s'invite dans les tablettes

En 2015, Ingenico Group a accéléré l'intégration du paiement sans contact sécurisé dans des tablettes, en collaboration avec deux partenaires : Panasonic et Aava Mobile. Ces innovations font suite au partenariat stratégique signé entre Ingenico Group et Intel. Toutes deux dotées de la technologie Intel, ces tablettes répondent aux attentes des commerçants recherchant des outils mobiles tout-en-un qui facilitent le paiement en

tout point du magasin. A la fois robustes, légères, capables d'intégrer des fonctionnalités de gestion du point de vente (CRM, gestion des stocks...), ces tablettes combinent en un seul et même outil les avantages de l'informatique mobile et du paiement sans-contact sécurisé. Connectées, elles rendront l'expérience d'achat et de paiement encore plus rapides et fiables pour le consommateur.

Grâce à l'écran connecté, les clients de l'agence 2Opéra de BNP Paribas peuvent réaliser des dons pour différentes associations partenaires de la banque. ▼



Ingenico ePayments renforce son offre

Ingenico ePayments, division dédiée au commerce en ligne et mobile, a développé en 2015 de nouvelles fonctionnalités sur ses plateformes. Des innovations qui répondent notamment aux enjeux des e-commerçants dans deux domaines : l'analyse des performances et le paiement optimisé pour mobile.

Une solution d'analyse de données plus riche

Avec Elevate, nouvel outil d'analyse des performances et de gestion des fraudes, Ingenico ePayments propose désormais les meilleures solutions du marché en matière d'analyse de données. Cette solution décisionnelle permet aux commerçants, transfrontaliers en particulier, de visualiser et analyser les données de paiement et les profils de leurs clients dans tous les pays dans lesquels ils opèrent. Les nouvelles fonctionnalités comprennent un outil complet d'analyse intrinsèque et comparative ainsi que des nouveaux tableaux de bord pour identifier rapidement et facilement les tendances de leurs marchés. Grâce à cette offre très performante, Ingenico ePayments fournit aux marchands les moyens les plus avancés pour optimiser leurs activités en ligne.

De nouveaux outils pour le paiement en ligne et mobile

La croissance de l'e-commerce mobile dépasse d'ores et déjà celle de l'e-commerce traditionnel ; l'expérience des consommateurs sur les appareils mobiles est en passe de devenir un facteur de réussite significatif pour les e-marchands. C'est pourquoi les équipes ePayments ont développé une offre clé en main leur permettant de mettre en place et de personnaliser rapidement leur page de paiement, baptisée Ingenico Connect. Cette solution facilite l'intégration de fonctionnalités et l'amélioration de l'ergonomie de la page de paiement. Ainsi, l'utilisation par le consommateur final à partir d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette est optimisée. Cette solution « best-in-class » contribue par conséquent à un meilleur taux de conversion des clients en ligne.

Un premier hackathon pour inventer le commerce de demain

48 heures pour inventer le commerce de demain : c'est le défi qui a été lancé aux 80 participants de la première édition du hackathon Ingenico qui s'est tenu à Paris en novembre 2015.

80 développeurs et porteurs d'idées disposaient de 48 heures pour proposer des applications HTML5 permettant aux commerçants d'offrir des services à valeur ajoutée à leurs clients à partir de leur terminal de paiement, en capitalisant sur les fonctionnalités innovantes offertes par la nouvelle gamme Telium Tetra d'Ingenico Group. Sur 23 projets aboutis et présentés au jury, 4 équipes ont été primées et ont reçu chacune un prix de 4 000 €. Campagne marketing, fidélisation, recrutement, couponing, ventes croisées, gestion des stocks : les développeurs et porteurs d'idées ont pu donner libre court à leur imagination pour créer des applications destinées à enrichir l'offre de services des commerçants.

23 projets aboutis, 4 finalistes et 1 gagnant !

Les 4 finalistes ont ensuite intégré l'incubateur accéléré pour affiner leur projet. L'objectif ? Finaliser leurs applications et les présenter sur le stand Ingenico Group au salon Cartes 2015. Après trois jours de suspense et plus de 300 votes des visiteurs, c'est finalement l'application de géolocalisation de personnel Louise qui s'est vu décerner le grand prix « Ingenico Innovation ». Son concept : permettre aux commerçants et restaurateurs de trouver rapidement des extras

disponibles en cas de besoin. Son petit plus ? Sa capacité multifonction qui permet au commerçant d'envoyer sa demande, de procéder à la contractualisation et à l'émargement de l'intérimaire.

Un levier fort d'innovation / Une reconnaissance de l'offre Telium Tetra

S'inscrivant dans la stratégie d'innovation d'Ingenico Group, ce premier hackathon a confirmé la pertinence de l'offre Telium Tetra, à travers des tests réalisés grandeur nature sur des applications développées par des tiers. Résultat : de nouveaux hackathons seront organisés en région pour stimuler l'enrichissement de l'écosystème de partenaires de la Marketplace.



Après 3 jours de présentation au salon Cartes, l'application « Louise » a remporté le premier hackathon Ingenico grâce aux votes des visiteurs du salon.



Michel Léger,
EVP Innovation
et membre du jury du Hackathon.

- “ La qualité des applications et des modèles économiques présentés par les participants étaient d'un niveau professionnel.
- Ce projet aura notamment permis de démontrer qu'il est simple et rapide de développer une application métier HTML5 sur notre plateforme Telium Tetra. ”

48
HEURES

80
PARTICIPANTS

23
APPS CRÉÉES

4
FINALISTES



INGENICO GROUP DANS LE MONDE EN 2015

Commercialement présent dans plus de 170 pays, Ingenico Group doit sa performance à sa couverture mondiale, combinée à sa capacité à proposer à ses clients une offre différenciée par zone géographique.

- 15 % Amérique du Nord**
+ 44 % de croissance
 - Accélération de la croissance.
 - Les États-Unis deviennent le 1^{er} marché du Groupe, porté par l'accélération de la migration EMV et le déploiement du NFC.
- 20 % Asie-Pacifique et Moyen-Orient**
+ 19 % de croissance
 - N° 1 en Chine : marché tiré par le secteur de la grande distribution.
 - Bonnes performances en Inde et en Turquie.
- 35 % Europe & Afrique**
+ 5 % de croissance
 - Bonne dynamique sur les marchés matures et émergents.
 - Accélération du déploiement de l'offre de services en magasin et cross-canal.
- 10 % Amérique latine**
+ 24 % de croissance
 - Accélération de la vente de terminaux au Brésil due au renforcement des relations commerciales avec les acquéreurs combiné à une gamme innovante et adaptée au marché.
 - Expansion au Chili, au Pérou et en Colombie.
- 20 % ePayments**
+ 7 % de croissance
 - Avancées opérationnelles importantes : intégration d'Ogone et de GlobalCollect, développement de nouveaux produits et lancement d'une marque dédiée : Ingenico ePayments.

AMÉRIQUE DU NORD

En 2015, Ingenico Group a poursuivi son ascension en Amérique du Nord, avec une croissance de 44 %

Avec une croissance de 81 % en 2015, les Etats-Unis sont devenus le premier marché du Groupe, devant la Chine. En 2015, nous avons bénéficié de l'accélération de la migration des commerçants vers la technologie EMV. Ingenico Group est bien positionné pour bénéficier de cette montée en puissance de l'EMV sur tous les segments de clients. Après les grands distributeurs, les commerçants de taille moyenne et les petits marchands s'équipent à leur tour. En 2015, le Groupe a notamment conquis de nouveaux clients distributeurs comme Crate & Barrel, le groupe de franchises Batteries Plus Bulbs, l'enseigne Stage Stores Partners, la chaîne de magasins de musiques Sam Ash Music, Staples, Stage Stores, Men's Wearhouse, Cabela's ou encore Schnucks. De nombreuses grandes enseignes, clientes d'Ingenico Group, ont acheté des produits et services additionnels, tout au long de l'année, contribuant ainsi à sa croissance importante dans le segment de la distribution.

Au cours de l'année, Ingenico Group a également renforcé son empreinte dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration. Le Groupe a notamment déployé, pour le compte de G6

Hospitality (chaînes d'hôtels Motel 6 et Studio 6) ses terminaux EMV tactiles ISC Touch 480.

Précurseur dans le domaine des terminaux combinant les fonctionnalités NFC, qui ont représenté en 2015 83 % des livraisons de terminaux Telium, le Groupe a également accéléré le déploiement du sans contact auprès des commerçants de moyenne et petite taille. Cette dynamique fut portée en grande partie par la demande de terminaux sans contact, en raison du déploiement de nouvelles solutions de paiement mobile sans contact (mPOS NFC) aux Etats-Unis, notamment Apple Pay et Android Pay.

Signalons également en 2015, l'adoption et la croissance rapide de sa solution de chiffrement de bout en bout On-Guard (P2PE). Trois des quatre offres P2PE disponibles aux Etats-Unis et répondant à la norme de sécurité PCI fonctionnent avec On-Guard d'Ingenico Group. En 2015, l'adoption de la solution On-Guard d'Ingenico Group a décuplé quand les commerçants américains ont remplacé leur terminaux par des terminaux EMV et mis en place des mesures de sécurité supplémentaires, afin de renforcer leurs infrastructures d'acceptation des paiements.



65 %

Taux d'équipement en terminaux EMV : 65 % des 55 grandes enseignes de distribution ont remplacé moins de la moitié de leurs terminaux ou n'ont pas remplacé leurs terminaux¹.

37 %

A la fin de l'année 2015, seuls 37 % des commerçants américains acceptant les cartes bancaires étaient équipés de terminaux EMV².

1 - (source : CardHub, « 2016 EMV Adoption Survey »)

2 - (source : TSG « January 2016 EMV Adoption Survey »)

ASIE-PACIFIQUE & MOYEN-ORIENT

En 2015, le Groupe a confirmé son leadership dans l'ensemble des marchés de la zone. Cette bonne performance repose sur l'efficacité opérationnelle du Groupe et sa capacité à gérer de grandes diversités culturelles et complexités technologiques.

Des marchés porteurs

Avec plus de 4 milliards d'habitants, une classe moyenne urbaine en plein essor et un fort dynamisme économique, la Région Asie-Pacifique et Moyen-Orient offre un potentiel de croissance considérable sur le marché des terminaux de paiement. La région, composée de plus de 50 pays, se caractérise par des disparités importantes, tant en termes de rythme de croissance, de maturité des systèmes de paiement que de diversité culturelle et technologique. Systèmes bancaires, schémas de paiement, réglementations, pénétration du paiement électronique : le Groupe doit appréhender les spécificités de chaque pays pour assurer son développement dans cette région.

Des parts de marché renforcées

Dans ce contexte, le Groupe continue à structurer et à renforcer son réseau commercial afin de capter la croissance des différents marchés. En 2015, Ingenico Group a consolidé ses parts de marché dans les pays existants et élargi sa présence vers de nouveaux pays. En Chine, le Groupe a consolidé son leadership, à travers sa filiale locale Landi dont les ventes de terminaux ont atteint des niveaux record. En Inde et Indonésie, l'activité s'est poursuivie à un rythme particulièrement élevé. En parallèle, le Groupe a poursuivi ses développements dans les pays plus émergents comme le Vietnam, les Philippines, la Thaïlande, ou encore le Laos. En Turquie, le Groupe est bien positionné pour capter la croissance générée par la nouvelle exigence réglementaire imposant des équipements de paiement électronique permettant une traçabilité fiscale. En Australie, l'année a été marquée par la conquête d'un nouveau client, troisième banque du pays, qui renouvelle l'ensemble de ses terminaux 2G.



En 2015, la zone Asie-Pacifique & Moyen-Orient a confirmé son leadership sur l'ensemble des marchés de la région.

EUROPE & AFRIQUE

En Europe-Afrique, Ingenico Group a confirmé son leadership sur le marché des terminaux, notamment favorisé par les nouvelles réglementations et par l'accélération de l'adoption du paiement sans contact sur la zone.

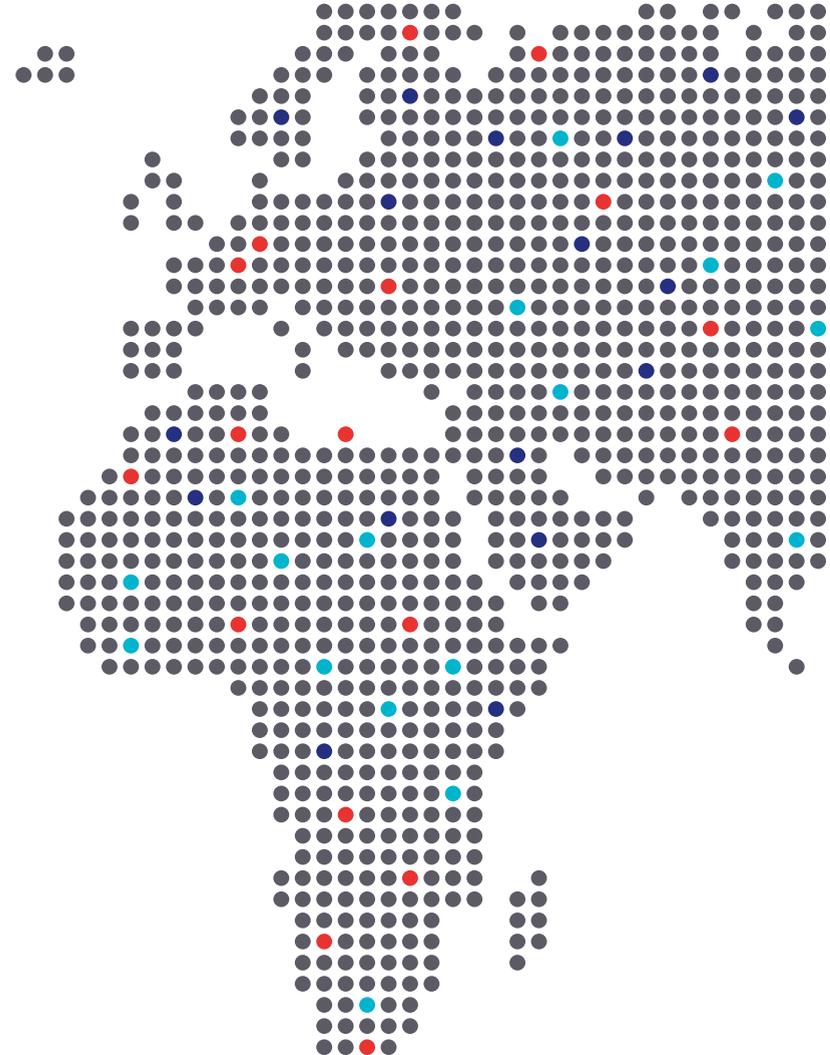
Dans le secteur du Retail, le Groupe a continué de développer des services innovants de paiement en magasin et sur Internet en Europe de l'Ouest, lui ayant permis de concrétiser des projets commerciaux stratégiques. En septembre 2015, Ingenico Group a débuté le déploiement de sa solution cross-canal pour un certain nombre d'enseignes, ouvrant la voie au déploiement d'une offre cross-canal unique sur le marché européen. Le Groupe a également renforcé sa position auprès des acteurs de la grande distribution qui recherchent de plus en plus un fournisseur unique capable de les accompagner dans le développement du paiement cross-canal mais aussi international, conforme aux derniers standards et directives européens (SEPA).

Au Royaume-Uni, le Groupe a renouvelé la totalité de ses contrats cadres auprès des principaux acquéreurs et conclu de nouveaux contrats avec des acteurs majeurs du retail, lui permettant de consolider sa position de numéro 1 dans le pays. Le déploiement de sa solution de gestion centralisée des transactions, Axis, s'est accéléré auprès de la grande distribution en Europe avec la signature d'importants contrats et des perspectives très prometteuses pour l'année 2016.

En Allemagne, le Groupe a confirmé sa présence sur tous les segments. Le marché des terminaux a bénéficié d'un cycle de remplacement lié à de nouvelles réglementations tandis que la croissance est soutenue sur les services d'acquiring et de processing en magasin, grâce à l'acquisition de nouveaux clients et la croissance organique du marché des paiements électroniques.

En Russie, le Groupe a confirmé une excellente dynamique avec des prises de parts de marché notamment à travers le renforcement de son partenariat avec Sberbank, le principal acquéreur du pays.

En Afrique, le Groupe a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie d'inclusion financière, se traduisant notamment par l'accompagnement des banques locales pour développer des opérations bancaires simples dans les villages les plus reculés. En 2015, Ingenico Group a ainsi déployé 30 000 terminaux au Kenya et 5 000 dans le reste de l'Afrique de l'est pour les activités bancaires sans agences (branchless banking). Le Groupe a aussi déployé ses terminaux destinés à des activités de microfinance au Malawi, Nigeria, République Démocratique du Congo, Tanzanie, Ouganda et Zambie.



En 2015, les solutions destinées à la distribution automatique ont vu leur déploiement s'accélérer, notamment auprès des secteurs du transport, du parking et de la distribution de carburants.

AMÉRIQUE LATINE

En 2015, Ingenico Group a enregistré une croissance soutenue en Amérique du Sud. Cette réussite tient à l'accélération du déploiement des solutions de paiement EMV, NFC et mPOS et témoigne des solides relations que le Groupe entretient historiquement avec ses clients locaux.

Le déploiement des technologies GPRS, 3G, Wi-Fi et Bluetooth dans la région a favorisé le déploiement de terminaux de paiement sans fil, notamment l'iWL 280. Ce dernier est l'un des plus vendus dans la région, grâce à sa facilité d'utilisation, à sa fiabilité et à sa large connectivité. De fait, elles répondent de manière idéale aux exigences des commerçants.

Le Brésil reste le moteur de la croissance dans la région. Ainsi, en tant que seul acteur du marché à pouvoir fournir des solutions à l'ensemble des acquéreurs, le Groupe est conforté dans sa position. Ingenico Group a d'ailleurs renforcé sa présence sur le marché du paiement mobile et a enregistré une forte expansion auprès des micro-commerçants sur le segment mPOS, la micro-économie étant renforcée du fait de la crise économique actuelle.

Au Mexique, le Groupe a continué à déployer une solution complète alliant gestion du terminal et logiciel chez les principaux détaillants du pays.

Sur le reste du continent, le Groupe a enregistré une croissance significative sur des marchés clés tels que le Pérou, le Chili et l'Amérique centrale. Cette hausse a été soutenue par la poursuite du déploiement des terminaux Telium2. Dans les autres pays de la zone, le Groupe a continué à renforcer sa présence, notamment en Equateur.

Ingenico Group a participé au salon Cards Payment & Identification 2015 dédié au paiement électronique et par carte, à l'identification et aux signatures numériques. Cet événement a rassemblé près de 130 exposants et attiré plus de 7 000 visiteurs du monde entier. L'événement a permis de mettre en lumière de nouvelles technologies et tendances dans les domaines de l'identification numérique, de la biométrie, des solutions sans contact, de la fidélité client, des technologies POS et RFID, des solutions de paiement mobile ou électronique et des cartes-avantage.



Ingenico Group au salon Cards Payment & Identification 2015 à Sao Paulo, le salon le plus important du secteur en Amérique latine.



ePayments

Un an après le regroupement des sociétés Ogone et GlobalCollect, la division ePayments d'Ingenico Group a poursuivi le déploiement de ses solutions de paiement en ligne auprès des marchands et le renouvellement de son offre et de ses solutions. L'année a été marquée par la mise en place progressive d'une organisation unique et l'accélération des synergies tant au niveau commercial qu'en termes de produits.

- **En Europe**, des contrats majeurs ont été remportés comme Study Group (fournisseur de programmes éducatifs pour les étudiants internationaux), Liverpool Football Club (une référence incontournable dans le monde du sport) et Bundlestars (un acteur clé dans le secteur du gaming). Autre événement marquant dans la région : l'optimisation de l'organisation avec la mise en place d'une équipe commerciale unique pour les deux plateformes.
- Dans la **région Asie Pacifique**, la division a continué ses avancées auprès des clients du secteur du tourisme et des voyages, à travers notamment le déploiement de ses solutions dédiées aux réservations prépayées en ligne pour de grandes chaînes hôtelières. Ingenico ePayments a également renforcé ses positions auprès des compagnies aériennes.
- **L'Amérique du Nord** a poursuivi son développement pour devenir une région de plus en plus stratégique pour le Groupe sur l'activité de paiement en ligne. La division ePayments a notamment enrichi son portefeuille de clients sur la zone, et également poursuivi ses efforts pour monter en puissance auprès des compagnies aériennes et des acteurs de l'industrie du gaming.
- En **Amérique latine**, la division a renforcé son efficacité opérationnelle suite à l'intégration des bureaux du Brésil et d'Argentine et démarré son activité au Mexique en s'appuyant sur les installations d'Ingenico Group dans ce pays. La plateforme GlobalCollect a enregistré une performance remarquable en 2015, avec un doublement du nombre de transactions et le déploiement de nouvelles fonctionnalités comme les services de prévention de fraude ou encore le « white label capabilities ». GlobalCollect a notamment déployé ses solutions pour des clients clés comme Sky Airlines, Australis croises, Decameron Hotels, Casa Andina Hotels and Avianca Airlines.



➤ Pour accompagner le lancement de la marque Ingenico ePayments, des workshops collaboratifs ont été organisés dans tous les bureaux de la division, avec l'ensemble des équipes GlobalCollect et Ogone.



UN GROUPE ENGAGÉ ET RESPONSABLE

Lleader mondial des solutions de paiement, Ingenico Group a un devoir d'exemplarité en matière de responsabilité sociétale. En 2015, sa démarche a pris une impulsion nouvelle avec la création d'une fonction RSE, soutenue par une équipe pluridisciplinaire et par la constitution progressive d'un réseau d'ambassadeurs. Fort de cette organisation renforcée, Ingenico Group est en ordre de marche pour répondre à son ambition : générer une croissance inclusive et transparente basée sur des solutions de paiement toujours plus innovantes et fiables.

Notre capital humain, pilier de notre réussite

Favoriser la diversité des équipes

Convaincus que la diversité et l'inclusion sont gages de performance, le Groupe s'appuie sur ses talents mondiaux pour soutenir ses ambitions de croissance. 6 000 salariés, 75 nationalités répartis dans 36 pays, des compétences techniques, commerciales et fonctionnelles au service de métiers et business variés : c'est cette diversité qui fait d'Ingenico Group une société leader, capable d'accompagner les évolutions du commerce de demain.

Intégrer les talents

Le Groupe investit en continu dans le recrutement et l'intégration tant individuelle que collective de profils de tous horizons professionnels. En 2015, nous avons continué à renforcer nos équipes afin de soutenir notre croissance, faisant passer notre effectif de 5 500 salariés à 6 000. Une attention toute particulière est portée à l'accueil et à l'intégration des salariés, notre Groupe se construisant en grande partie par acquisition. Ainsi, pour accompagner le lancement de la marque Ingenico ePayments, le Groupe a organisé des workshops avec les équipes de GlobalCollect et Ogone dans tous les bureaux de la division ePayments : Singapour, Londres, Bruxelles, Hoofddorp, Buenos Aires, San Francisco.

Plus de 600 salariés ont participé à ces ateliers très interactifs baptisés « Global Brand Journey ».

L'objectif : bâtir les fondations de la future marque, en s'appuyant sur une approche participative et centrée sur le client, mais aussi valoriser et motiver les équipes.



Développer les compétences à l'heure du digital

Pour favoriser notre culture d'innovation, socle de notre croissance, nous avons développé de nouvelles méthodes de formation, de développement personnel, de collaboration et de communication. En matière de développement des compétences, le Groupe s'est doté en 2015 d'une nouvelle plateforme globale d'e-learning. S'adressant à l'ensemble des salariés, cette plateforme de programmes offre déjà plus de 40 modules différents qui couvrent notamment les fondamentaux du Groupe, les domaines du développement logiciel, de la sécurité et du développement de compétences managériales.

L'année a aussi été marquée par le lancement d'un ambitieux chantier de Digital Workplace, qui se poursuivra en 2016. Cette Digital Workplace, qui combine une série d'outils de travail collaboratifs favorisant efficacité opérationnelle et innovation, tout en renforçant le sentiment d'appartenance, couvre plusieurs domaines : gestion de la communication interne, des connaissances, des projets, des réseaux et des communautés internes. En parallèle, le Groupe a renforcé sa présence RH sur les réseaux sociaux professionnels comme LinkedIn et Twitter.

Notre culture d'entreprise, moteur de notre croissance

Un socle solide de valeurs communes

Notre culture s'articule autour de quatre valeurs fondamentales : *Size, Speed, Strategy et Solidarity*. Animant au quotidien les actions de l'ensemble de nos collaborateurs, ces valeurs soutiennent le Groupe dans sa quête perpétuelle d'innovation pour proposer de nouvelles solutions répondant aux besoins de nos clients. Elles répondent aussi aux enjeux d'agilité de notre Groupe dans un environnement complexe et en constante évolution.

Créer un environnement de travail motivant

Nous nous employons à développer un environnement de travail articulé autour de quatre thèmes : donner du sens, développer les compétences, perpétuer une culture faite de respect et d'équité, reconnaître les résultats. Ceci contribue à l'engagement individuel et collectif au service des ambitions du Groupe. Une enquête d'engagement interne, « People in », a été lancée en juin 2015. Le taux de participation global a atteint plus de 78 % des salariés du Groupe. L'enquête a notamment révélé la confiance des collaborateurs dans la stratégie du Groupe, leur fierté d'appartenance, l'orientation client et une perception positive de leurs conditions de travail.

Agir en employeur responsable

Ingenico Group s'est engagé à faire progresser l'égalité professionnelle homme-femme au sein de ses effectifs globaux. En 2015, le Groupe a poursuivi la mise en œuvre de son plan en faveur de l'égalité en France. Lancé en 2013, il couvre les questions de recrutement, formation, développement professionnel, rémunération et équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Fédérer autour d'objectifs partagés et reconnaître les performances

Notre management est fondé sur un alignement des objectifs et priorités de chaque métier et activité sur les enjeux de l'entreprise. Ingenico Group s'assure de la bonne articulation de ces priorités avec les performances individuelles et collectives ainsi qu'avec les programmes de rémunération. Ceux-ci visent à être équitables, attractifs et concurrentiels. En 2015, les collaborateurs en France ont été associés à une augmentation de capital au travers d'un plan d'actionnariat des salariés.

 **+8%**
nouveaux
employés en
2015

 **58 000**
heures de formation
réalisées en 2015,
soit 12h par salarié



 **170**
salariés ont
eu recours au
télétravail

 **78%**
Taux de
participation
à l'enquête
People In

L'environnement au cœur de nos préoccupations

Ingenico Group développe une politique ambitieuse destinée à limiter l'empreinte environnementale liée à ses infrastructures et son activité commerciale ainsi qu'à l'utilisation de ses solutions.

Pour piloter sa politique environnementale et l'inscrire dans une démarche d'amélioration continue, Ingenico Group dispose d'un système de management de l'environnement basé sur la norme internationale ISO 14001 dont la certification a été renouvelée en 2015 selon le nouveau référentiel ISO 14001:2015.

Chaque année, le Groupe actualise son bilan des émissions de Gaz à Effet de Serre (GES). Les résultats ont révélé que les deux objectifs fixés à l'horizon 2015 avaient été dépassés.

Le CDP, organisation indépendante détenant la première base de données carbone au monde à destination des investisseurs internationaux en quête de placements durables, a récompensé la politique carbone volontariste d'Ingenico Group en lui attribuant en 2015 une note de 97B qui le positionne parmi les leaders.

Ces résultats sont le fruit d'initiatives déployées depuis plusieurs années dans de multiples domaines : déplacements professionnels, consommation d'énergie des bureaux du Groupe, transport de marchandises, écoconception des produits ou encore recyclage des terminaux en fin de vie.

En matière de transport par exemple, le Groupe favorise le bateau et s'efforce de consolider les chargements pour les liaisons internationales. Il a par ailleurs totalement neutralisé les émissions de GES générées par le transport intérieur de ses produits au Brésil et au Mexique en 2015, à travers un programme de compensation carbone.

Lorsque cela est possible, le Groupe veille à occuper des bâtiments à haute performance énergétique ou à avoir recours aux énergies renouvelables. A titre d'exemple, la totalité de l'énergie consommée par le site de Ratingen, en Allemagne, est produite à partir d'énergies renouvelables.



Empreinte carbone globale par terminal installé (2011-2015)



Consommation d'énergie par terminal installé (2011-2015)



Stabilité de la consommation d'énergie du Groupe malgré la croissance de l'activité et des effectifs en 2015



29%
des produits transportés par bateau en 2015

L'engagement sociétal d'Ingenico Group se concentre sur 3 principaux domaines :



Des solutions de paiement sûres respectant la protection des données



Une gestion responsable de la chaîne d'approvisionnement



L'innovation et les partenariats pour la transparence et l'inclusion financières



Un devoir d'exemplarité à l'égard de nos parties prenantes

Ingenico Group s'attache à conduire l'ensemble de ses activités selon des règles d'éthique professionnelles et dans le respect des droits de l'Homme. Cet engagement éthique a été renforcé en 2015 par l'adhésion du Groupe au Pacte Mondial des Nations Unies.

Le Groupe porte une attention particulière à la gestion de sa chaîne d'approvisionnement en terminaux. L'enjeu est capital, car la production de tous ses terminaux est externalisée, à l'exception d'un site en Chine. Ses deux fournisseurs de premier rang en charge de l'assemblage des terminaux sont signataires de la charte de la Coalition Citoyenne de l'Industrie Electronique (EICC). Au-delà, le Groupe assure un contrôle rigoureux des sites d'assemblage et dispose de salariés dédiés sur ces principaux sites au Brésil, en Malaisie et au Vietnam. Leur mission : superviser les lignes d'assemblage au quotidien et s'assurer que les opérations sont conduites conformément aux règles fixées par le Groupe. Ingenico Group porte la même attention à ses fournisseurs de deuxième rang en charge de la production de ses composants. En 2015, le Groupe a renforcé ses dispositifs existants, à travers le déploiement d'un contrat RSE, l'enrichissement de son questionnaire d'évaluation des fournisseurs et la poursuite des audits.

En 2015, le Groupe a également concentré ses efforts sur l'enrichissement de sa démarche de protection des données personnelles. Cela s'est traduit par le déploiement d'une politique Groupe applicable à l'ensemble des entités, en complément des politiques locales existantes.

Autre axe clé de l'engagement du Groupe envers la société : contribuer au développement des communautés qui entourent ses implantations, à travers des actions de mécénats, des opérations de collectes de fonds, le soutien à des communautés ayant des besoins spécifiques ou à des associations locales, des initiatives liées à l'éducation ou à l'innovation... Pour le tri sélectif des déchets de bureau sur son site de Paris, le Groupe a par exemple recours à une entreprise solidaire qui emploie 90 % de personnes handicapées.

En matière de soutien à l'éducation, Ingenico Group a mis en place de nombreux partenariats avec des écoles et universités, dont une collaboration bilatérale particulièrement riche avec l'Ecole de Management de l'Université Polytechnique de Milan en Italie.

2015, une nouvelle année d'actions en matière de RSE

Zoom sur quelques faits saillants



Network France
WE SUPPORT

➤ INGENICO GROUP SOUTIEN LE PACTE MONDIAL DES NATIONS UNIES

En rejoignant la plus grande initiative mondiale en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises, Ingenico Group s'engage à respecter et à promouvoir ses dix principes fondateurs en matière de droits de l'Homme, de normes de travail, d'environnement et de lutte contre la corruption. Il marque ainsi sa volonté de renforcer ses actions en faveur du développement durable.



➤ CONTRIBUER À LA DÉMARCHÉ COLLECTIVE DE LA COP 21

Dans le cadre de la 21^e Conférence des Nations Unies sur le changement climatique, le Groupe a souhaité contribuer à cette dynamique collective, en soutenant l'action « Business Proposals for COP 21 ». Ingenico Group s'est aussi engagé sur l'une des actions proposées par la coalition « We Mean Business » pour lutter contre le changement climatique. Son objectif : fédérer les entreprises et communiquer sur les actions du secteur privé vis-à-vis du changement climatique.



➤ COMPENSATION CARBONE AVEC LA FONDATION GOODPLANET

En 2015, Ingenico Group s'est associé à la Fondation GoodPlanet de Yann Arthus-Bertrand pour compenser les émissions de CO₂ générées par les déplacements aériens des participants à deux événements-phares : le Forum des Partenaires à Budapest et le salon Cartes à Paris. La compensation carbone permet de soutenir financièrement des projets favorisant l'utilisation de technologies respectueuses du climat auprès de populations vulnérables.

➤ PROMOUVOIR L'INCLUSION FINANCIÈRE EN AFRIQUE

En fournissant des solutions de paiement électroniques accessibles au plus grand nombre, le Groupe contribue à la financiarisation des économies émergentes. Ses efforts en matière d'inclusion financière en Afrique ont été récompensés en 2015 à travers trois « prix Kalahari » décernés lors de l'événement « Mobile Money Expo », dont celui de la meilleure plateforme d'inclusion financière. Ces trophées priment la créativité, l'engagement et l'excellence de ses services financiers mobiles à travers le continent africain.



➤ LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE LA COLLECTE DE DONS

Le Groupe a poursuivi sa collaboration avec Heoh et s'est associé à MicroDON dont la solution a été primée lors de la « Nuit de l'Economie Positive » en France. Les solutions développées permettent de collecter des micro-dons, destinés à des associations caritatives, lors du paiement chez les commerçants et dans les enseignes clientes. Ingenico Group a également soutenu l'Institut Curie en mettant à disposition sa solution innovante de don sur écran connecté à l'occasion de sa campagne de mobilisation contre le cancer.



Ingenico Group

Nos principaux bureaux en région

► SIÈGE SOCIAL DU GROUPE

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

► Afrique

3 rue Quadi Iyas Maarif
20370 Casablanca
Maroc
+212 5 22 25 39 40

► Asie-Pacifique et Moyen-Orient

152 Beach Road #12-05/08
Gateway East
Singapore 189721
+65 6345 7022

► Amérique latine

Rua Olimpiadas
134 - 3º and. São Paulo, SP
Cep 04551-000
+55 (11) 2678-2200

► Amérique du Nord

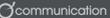
3025 Windward Plaza, Suite 600
Alpharetta, GA 30005
Etats-Unis
+1 (678) 456-1200

► Europe

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

Rétrospective 2015 a été réalisé
par la Direction de la Communication
d'Ingenico Group. Nous remercions
les personnes qui ont contribué
à la rédaction et à la conception
de ce rapport d'activité.

Crédits photos :
Gettyimages (sturti; Hero
Images Inc.; Simon Potter; 4x6);
CAPA Pictures (A.Detienne)
Ingenico Group (O.Moritz)

Conception-Réalisation :




EDITION DIGITALE

Retrouvez notre actualité 2015
et nos vidéos sur la version interactive.

● SEAMLESS PAYMENT

ingenico
GROUP

global
leader in
seamless
payment

[ingenico.com](https://www.ingenico.com)

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