



# EXPANND

Rapport Annuel 2016

# Solutions de paiement VISIONNAIRES



Avec près de 45 ans d'expérience, Worldline est le leader européen du secteur des paiements et des services transactionnels. Il s'agit de l'unique entreprise du secteur pouvant fournir des produits, services et solutions les plus haut de gamme du marché couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur des paiements.

L'offre nouvelle génération de Worldline va au-delà des solutions de paiement. Ses solutions omni-canal de bout-en-bout couvrent des domaines tels que le Connected Living, l'Internet des objets et l'expérience d'achat digitale. Sa base client est composée d'établissements bancaires, de commerçants, d'acteurs du secteur des transports, de Gouvernements, d'établissements de santé, d'opérateurs téléphoniques et de services publics.

Les capacités exceptionnelles de Worldline en matière d'innovation reposent sur la puissance et la fiabilité de ses plateformes, le niveau de sécurité de ses solutions, sa couverture géographique inégalée et la qualité accrue de son service.

Fort d'une accélération de sa croissance en 2016, la société s'apprête à répondre aux enjeux prometteurs des années à venir en toute confiance.

**1,5 Md €**

Chiffre d'affaires  
2016 proforma



**> 8 700**

Talents dans  
le monde



**22**

Pays

# SOMMAIRE

- 2 MESSAGE DE THIERRY BRETON
- 3 INTERVIEW DE GILLES GRAPINET
- 4 TRAJECTOIRE STRATÉGIQUE
- 7 LES ÉTAPES JALONNANT LA CROISSANCE
- 11 TRUST 2020
- 15 INNOVATION
- 21 GOUVERNANCE
- 23 TROIS BUSINESS LINES, UN SEUL WORLDLINE
- 26 NOS CLIENTS TÉMOIGNENT
- 32 INFORMATIONS AUX ACTIONNAIRES
- 33 EN SAVOIR PLUS



# MESSAGE

## de Thierry Breton

**À peine deux ans et demi après son entrée en bourse, Worldline a atteint les objectifs qu'il s'était fixés pour cette période. En réalité, les résultats sont au-delà de nos attentes. Worldline se positionne désormais comme le leader paneuropéen incontestable du secteur des paiements et possède à la fois l'ambition et la solidité financière nécessaires pour se développer encore davantage au cours des prochaines années.**

L'événement fondamental de 2016 aura été l'intégration par le Groupe Worldline d'Equens, acteur majeur du secteur des paiements en Europe. Je souhaite ici rendre hommage à tous ceux qui ont participé, et qui participent encore, à ce processus et souligner combien il s'est déroulé de manière fluide. Grâce à la complémentarité des portefeuilles de services d'Equens et de Worldline, l'entreprise commence déjà à bénéficier d'importantes synergies industrielles. Cette transaction stratégique réussie s'est avérée un modèle de croissance et un atout pour Worldline dans la consolidation du secteur des paiements en Europe. D'autres développements sont d'ores et déjà à l'étude.

Présent sur l'intégralité de la chaîne de valeur du paiement, Worldline se situe également au cœur des avancées en matière de mobilité, de vie connectée, de technologie du Cloud, d'analyses de données, de Blockchain et de nombreuses technologies associées. Worldline a rationalisé son organisation dans des domaines critiques, renforcé son équipe dirigeante et annoncé un tout nouveau plan de développement sur 3 ans. Avec l'impact important, et en pleine accélération, de la transformation digitale pour le secteur des paiements européen, les opportunités qui s'offrent à Worldline n'ont jamais été aussi favorables.

### **Thierry Breton**

*Président-Directeur Général d'Atos*

*Président de Worldline*



Contribuer activement à la consolidation de notre secteur reste au cœur de notre stratégie.

**Gilles Grapinet,**

*Directeur Général de Worldline,  
Directeur Général Adjoint d'Atos,  
Fonctions Globales*



## INTERVIEW de Gilles Grapinet

### 2016 a-t-elle été une bonne année ?

L'année 2016, qui a vu l'exécution de notre stratégie connaître des avancées importantes, a été une année satisfaisante à de nombreux égards. Globalement, l'ensemble des ambitions affichées lors de l'entrée en bourse de Worldline se sont concrétisées. Nous avons ainsi poursuivi, en 2016, l'accélération de notre croissance organique, celle de notre rentabilité comme celle de notre flux de trésorerie. Simultanément, nous avons conforté nos positions de marché, notamment en étoffant notre portefeuille d'offres, tout particulièrement celles développées en réponse aux nouveaux défis posés aux secteurs bancaire et commercial européens générés par les nouvelles réglementations européennes et les développements du paiement instantané. Je pense sincèrement que nous sommes idéalement positionnés pour tirer profit de toutes les opportunités générées par ces changements structurels.

### Quels ont été les moteurs de ce succès ?

D'un point de vue opérationnel, nos initiatives internes majeures, comme notre programme d'efficacité et de transformation (TEAM) ou encore notre ambitieux programme d'innovation et d'amélioration continue de nos produits et plates-formes (WIPE), ont progressé en ligne avec les attentes. D'un point de vue plus stratégique, 2016 aura vu la réalisation de trois fusions et acquisitions, dont celle majeure conduisant à l'intégration d'Equens dans Worldline et celle de l'acquisition de PaySquare, qui nous ont permis d'accroître la taille de nos divisions Financial Services et Merchant Services de plus de 40 %. La signature d'un accord avec la banque tchèque Komerční banka s'est également révélée capitale d'un point de vue stratégique, car elle nous a permis d'intégrer de nouveaux marchés en Europe de l'Est. Nous considérons que la création d'equensWorldline et l'expansion de notre rayonnement géographique dans le secteur de l'Acquisition Commerçants, ont fait de 2016 une année décisive dans notre stratégie de consolidation.

### Quelles priorités pour 2017 ?

Nous allons accélérer nos processus d'intégration, notamment grâce à un plan de synergies détaillées concernant

equensWorldline, afin de contribuer au mieux à l'amélioration de nos performances prévue pour 2017. Nous poursuivons ainsi l'objectif de tirer significativement profit en 2017 et au-delà de nos nouvelles complémentarités métiers ainsi que des économies d'échelle industrielles, afin de proposer à nos clients une efficacité renforcée, alliée à toujours plus de robustesse, de sécurité et de potentiel d'innovation, à des prix sans cesse plus compétitifs pour répondre aux attentes du marché.

### La stratégie du Groupe a-t-elle évolué ?

Depuis notre introduction en bourse, notre stratégie s'est avérée à la fois ambitieuse et réaliste car adaptée à notre environnement de marché. Sur la base des acquis solides des trois derniers exercices, nous avons établi et présenté, en novembre 2016, un nouveau plan de développement pour la période 2017-2019, lequel définit des objectifs organiques en progrès marqués en termes de croissance, de rentabilité et de flux de trésorerie. En parallèle, nous entendons bien sûr maintenir la priorité stratégique donnée à la consolidation industrielle européenne du secteur des paiements.

### En résumé, quelles sont les perspectives du Groupe ?

Les perspectives de développement de notre Groupe sur le marché des services de paiement et des services connectés transactionnels sont vastes et reposent sur les facteurs structurels que sont la dématérialisation constante des moyens de paiements, la demande générée par les nouvelles réglementations clés, notamment la directive DSP2 et le paiement instantané et, plus largement, sur la vague de fond de la transformation digitale et de l'Internet des objets. Outre les transactions de paiement, ces tendances structurelles impactent également bien d'autres secteurs. Les solutions digitales de pointe et les technologies en temps réel de Worldline ont fait preuve de leur adaptation aux attentes de ce marché, notamment dans le domaine des transports avec nos solutions de Ticketing, des objets connectés, des activités e-gouvernement ou encore la gestion électronique des systèmes de santé. Avec l'ensemble de l'équipe de direction, nous sommes convaincus que les perspectives de notre Groupe sont tout à fait remarquables.

# TRAJECTOIRE STRATÉGIQUE

- En 2016, Worldline a renforcé sa position et s'est affirmé en leader de la consolidation du secteur des paiements en Europe.
- La société axe son programme d'innovation sur les avancées technologiques reconnues et prouvées.
- Notre organisation a fait l'objet d'une réorganisation interne visant à plus d'efficacité et de dynamique globale.
- Nous investissons sans cesse dans le développement de nos ressources humaines, en recrutant les meilleurs talents et ambitionnant partout de faire de Worldline « a Great Place to Work<sup>®</sup> ».

4

## Les 4 axes stratégiques de Worldline

### CONSOLIDER

Être le leader de la consolidation industrielle du secteur des paiements en Europe.

### INNOVER

Développer constamment l'effort de R&D et d'innovation dans nos plates-formes et dans notre portefeuille de solutions avancées.

### TRANSFORMER

Exécuter rigoureusement nos plans de synergies comme notre programme de transformation et d'amélioration d'efficacité.

### ÊTRE ATTRACTIF

Déployer des actions pertinentes pour renforcer la satisfaction dans l'entreprise de nos collaborateurs, fidéliser et attirer de nouveaux talents.

## Une année de confirmation décisive

Worldline, en exécutant sa stratégie pendant l'exercice écoulé 2016, a su accélérer sa croissance et atteindre des résultats extrêmement satisfaisants qui ont permis de progresser au regard des attentes de l'ensemble de ses parties prenantes. Grâce aux avancées de 2016, la société a débuté l'année 2017 dans les meilleures conditions pour aider ses clients à relever les nouveaux défis du secteur des paiements en Europe.

### L'IMPÉRATIF DE CONSOLIDATION

La plupart des plates-formes de traitement de paiements électroniques en Europe restent fortement ancrées au niveau régional et leur cartographie reflète toujours, malgré la mise en place de l'Euro depuis plus de 15 ans, la segmentation des anciennes monnaies nationales. La situation évolue cependant depuis ces dernières années, car l'harmonisation des réglementations SEPA (Single Euro Payment Area) et ses développements depuis 10 ans poussent à unifier les capacités de traitement des paiements à l'échelle de l'Euro pour profiter pleinement de la standardisation et des économies d'échelle industrielles. La consolidation n'en est encore qu'à ses débuts et les possibilités de développement sont importantes. Worldline a fait un bond en avant en 2016 avec la conclusion de trois transactions simultanées : une fusion majeure avec Equens et la création d'equensWorldline dans le domaine des services financiers (Financial Processing), l'acquisition de PaySquare et l'alliance avec Komerční banka.

### ÊTRE À LA POINTE DES SOLUTIONS D'AVENIR

Le programme WIPE, chargé de développer les aspects innovants des solutions opérées sur nos plates-formes de paiements, touchant à sa fin en 2017, notre intention est de poursuivre l'investissement, entre 5 et 6 % de notre chiffre d'affaires à moyen terme, dans la modernisation de nos plates-formes et dans le développement continu de solutions innovantes. Nos investissements R&D se concentrent sur les paiements sur Internet et sur mobile, sur la lutte contre la fraude, les solutions d'objets connectés, l'analyse des données et sur la Blockchain, des domaines dans lesquels Worldline se positionne en leader d'expertise.

### OPTIMISATION DES OPÉRATIONS

Le développement important du Groupe Worldline engendre un besoin permanent d'optimisation des structures et des approches que nous mettons en œuvre à travers le programme TEAM. En 2016, TEAM 2, a été lancé avec pour ambition la réalisation d'importantes économies d'exploitation et une contribution forte à l'objectif d'amélioration de l'EBO.

### L'ATTENTION PORTÉE À NOS COLLABORATEURS

Worldline accorde une priorité très importante au développement de ses collaborateurs et à leur épanouissement au sein de l'entreprise. L'année dernière, les programmes portant sur les collaborateurs ont connu des avancées notables. En particulier, les programmes « Lead », « Learning Day » et « Wellbeing@Worldline » ont été déployés dans un nombre accru de pays. Parallèlement, le Groupe a lancé des plans de recrutement d'envergure, en partenariat avec des universités prestigieuses, afin d'attirer de nouveaux jeunes diplômés et de les intégrer dans les parcours imaginés pour fidéliser les jeunes talents. L'entreprise a ainsi été récompensée en intégrant son premier classement dans une étude reconnue sur les « marques employeur ». Enfin, Worldline a obtenu 7 points supplémentaires à l'issue de l'enquête annuelle « Great Place to Work<sup>®</sup> » réalisée en interne. Par ailleurs, le développement des parcours professionnels de nos experts a été également valorisé avec la mise en place d'une filière spécifique.



## Un puissant vent de changement

Worldline se trouve dans une position idéale pour répondre aux récentes évolutions réglementaires européennes dans le domaine du paiement, et en particulier, en ce qui concerne la directive DSP2 qui encourage les services à valeurs ajoutés basés sur les comptes bancaires et le projet de « paiement instantané » du Conseil Européen des Paiements qui ambitionne de permettre les paiements compte-à-compte en quasi temps réel. Ces deux réglementations impliquent de mettre à disposition des acteurs du marché, banques et commerçants, de nouvelles solutions et des offres de traitement de ces nouveaux moyens de paiement. Ayant anticipé ces évolutions, Worldline a développé des offres DSP2 complètes, tant à destination des banques que des commerçants, et grâce à l'expertise d'equensWorldline dans les paiements de masse, la société est la seule à offrir une solution de paiement instantané de bout-en-bout. Compte tenu de la proximité des échéances imposées pour la conformité réglementaire des banques à ces nouvelles normes, nous pensons que les années qui viennent seront porteuses d'un important potentiel de croissance dans ce domaine.

**Gilles Grapinet,**  
*Directeur Général de Worldline*



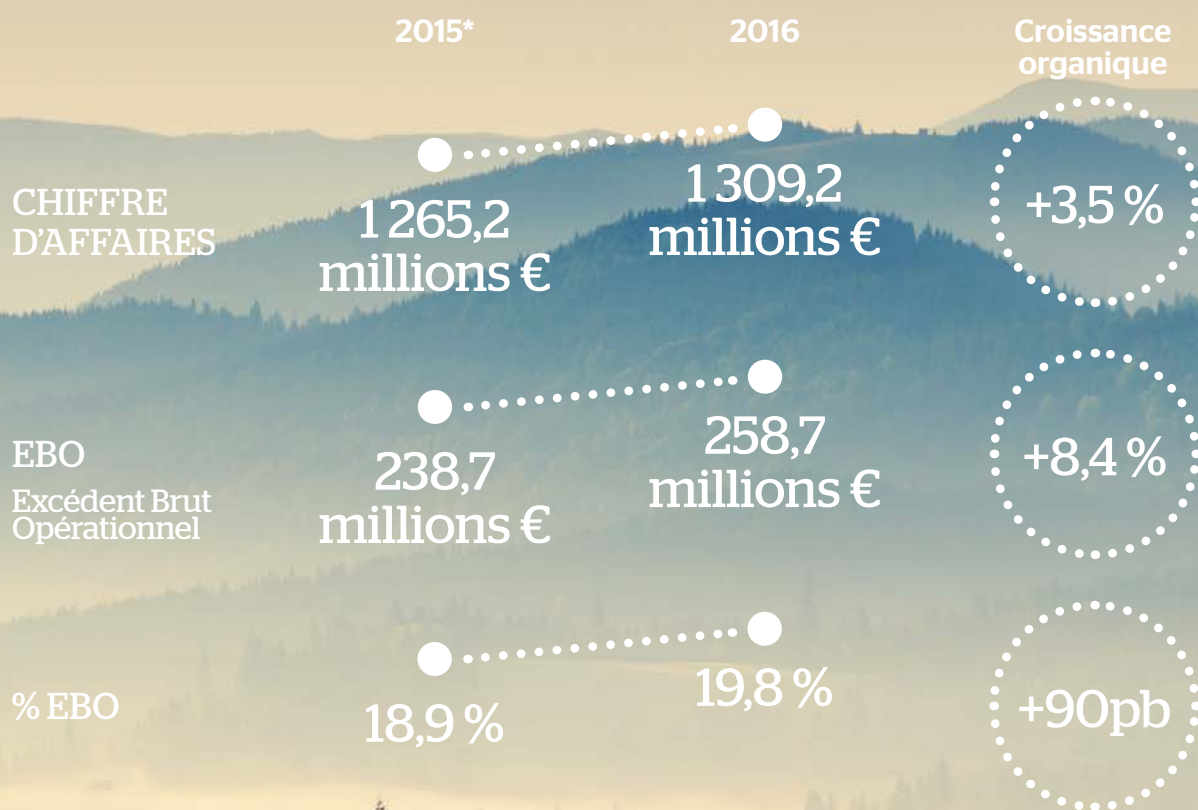
## Amélioration constante de la qualité des services

Maintenir un très haut niveau de qualité de services, partout et de manière constante, grâce à des investissements massifs dans nos plates-formes et nos processus de production, constitue un élément central de notre stratégie opérationnelle. Nous avons développé un système de sondage fréquent de nos clients, afin d'évaluer leur satisfaction. Les résultats de 2016 ont démontré une amélioration notable par rapport à 2015, révélant ainsi une qualité d'exécution opérationnelle robuste en progression constante.

**Marc-Henri Desportes,**  
*Directeur Général Adjoint de Worldline*



# Dans la fourchette haute des prévisions du marché



6

## Domaines de croissance spécifiques

### MERCHANT SERVICES

- Terminaux de paiement
- Acquisition Commerçants
- Services en ligne
- Cartes Privatives et Programmes de Fidélisation

### FINANCIAL SERVICES

- Traitement émetteurs
- Traitement acquéreurs
- Paiements non-cartes
- Digital Banking

### MOBILITY & E-TRANSACTIONAL SERVICES

- E-consommateur & Mobilité
- Services de billetterie électronique
- Trusted Digitization
- Contact & Consumer Cloud

*\*Dans un cadre constant et aux taux de change de 2016*



# LES ÉTAPES

## jalonnant la croissance

- La stratégie de Worldline est de transformer le rayonnement de l'entreprise.
- Le business plan 2017-2019 établit des objectifs aussi ambitieux que ceux de la période précédente.
- Toutes les divisions de Worldline disposent de feuilles de route précises en matière de croissance.
- En Europe et dans le monde, Worldline bénéficie de possibilités d'expansion significatives.

## Objectifs annuels 2017

### Chiffre d'affaires

Environ +3,5 % de croissance organique pour l'année (avec S2 2017 entre +5 % et 7 %)

### EBO

Entre 20 % et 20,5 %

### Flux de trésorerie disponible

Entre 160 millions d'euros et 170 millions d'euros (dont env. 20 millions de coûts d'implémentation des synergies)

### LE POUVOIR DES SOLUTIONS

Le rapprochement avec Equens a permis à Worldline de devenir le premier prestataire de services de paiement en Europe, de jouir d'une position de leader dans 5 pays majeurs, de bénéficier d'économies d'échelles et de synergies industrielles conséquentes, de renforcer son innovation et ses capacités R&D, d'avoir une portée géographique plus large et d'obtenir le soutien de 5 institutions financières européennes de premier plan. Notre portefeuille unique couvre l'ensemble de la chaîne de valeur des paiements par carte, des paiements non-cartes et des paiements digitaux. L'acquisition de PaySquare, filiale d'Equens, et l'alliance avec la banque tchèque Komerční banka afin de créer KB SmartPay a renforcé notre activité d'Acquisition Commerçants et étendu notre rayonnement géographique. Les chiffres d'affaires combinés des activités Merchant Services et Financial Services de l'entreprise ont augmenté, grâce à la croissance externe, de plus de 40 % par rapport à l'exercice 2013.



### La concrétisation d'un projet

Le démarrage fructueux d'equensWorldline au 4<sup>ème</sup> trimestre 2016, avec Michael Steinbach comme Directeur Général, est à attribuer aux nombreux collaborateurs investis à la conception de nos projets communs, au partage de notre vision avec tous les partenaires impliqués, et à nos managers qui ont pris la responsabilité de garantir le bon fonctionnement des opérations. Nous avons mis à profit le savoir-faire particulièrement abouti de Worldline et d'Atos en matière de fusions-acquisitions et d'intégration, ainsi que la solide expérience de l'équipe dirigeante d'equensWorldline.

### **Marc-Henri Desportes,**

*Directeur Général Adjoint de Worldline*



## Puissance mondiale, présence locale

Nous avons transformé Worldline, d'une société implantée dans quelques pays en un acteur international, avec trois divisions mondiales et une organisation d'assistance client et de distribution qui reflète cette évolution du marché, tout en restant intimement présent au niveau local. Lors d'acquisitions et d'alliances ou du développement dans un nouveau pays, nous veillons à préserver les avantages des économies d'échelle et du pilotage global. Nos solutions et notre présence restent, dans le marché multiculturel où nous opérons, en accord total avec les besoins locaux.

### Gilles Grapinet,

*Directeur Général de Worldline*



## STIMULER UNE CROISSANCE RENTABLE

Sur la lancée de la croissance de Worldline en 2016, nous avons mis en place des plans d'intégration solides et des projets de transformation visant à soutenir les synergies significatives prévues pour 2017 et les années à venir. Notre nouveau business plan (2017-2019) vise à obtenir un taux de croissance annuel moyen (CAGR) entre +5 % et +7 % dès le 2<sup>ème</sup> semestre 2017. Nous visons une augmentation, par rapport au pro forma 2016\*, du pourcentage de la Marge d'exploitation (EBO) entre +350 pb et +400 pb en 2019 grâce, notamment, aux synergies résultant de la création d'equensWorldline. Son objectif de flux de trésorerie pour 2019 de 210 millions d'euros à 230 millions d'euros représente une augmentation de plus de 50 % par rapport à 2016.

## NOTRE CHEMIN POUR Y PARVENIR

- L'intégration d'Equens sera accélérée, afin de renforcer notre position de leader en Financial Processing, en mettant à profit nos synergies et notre taille, ainsi que notre portefeuille élargi d'offres, en développant les ventes croisées entre les bases de clients historiques d'Equens et de Worldline et en développant notre visibilité dans de nouvelles régions comme les pays nordiques.
- La croissance de notre division Merchant Services sera accélérée par la mise à profit de notre présence plus large en Acquisition Commerçants sur les marchés d'Europe centrale et du Nord dont le profil d'évolution est rapide, grâce à l'acquisition de PaySquare et à la création de KB SmartPay et en élargissant notre portefeuille d'offres omnicommerce. La division Merchant Services a été profondément restructurée, afin de mener notre expansion internationale avec plus d'efficacité.
- La division Mobility & e-Transactional Services gardera le cap sur les tendances les plus dynamiques du marché, comme l'Internet des Objets (IoT), la connectivité intercanaux et les plates-formes B2B numériques, tout en tirant parti de notre présence mondiale pour étendre le déploiement international de nos offres clés.

## POSSIBILITÉS D'EXPANSION EN EUROPE

Au Benelux, en Allemagne, en France et en Italie, où nous sommes leaders en Financial Processing, la croissance de Worldline sera principalement organique. Des possibilités de développement existent en Europe centrale et en Europe de l'Est et désormais, grâce à equensWorldline, en Scandinavie et dans les pays baltes. Equens nous a offert une position forte en Finlande, grâce notamment à un contrat d'envergure avec la plus grande banque du pays et nous ouvre de nouvelles possibilités auprès de plusieurs banques suédoises. Au Danemark, les contrats bancaires signés en 2016 montrent que notre croissance organique est possible dans les pays où l'entreprise n'avait pas de présence historique.

## LA BELGIQUE ET L'INDE EN ROUTE VERS UNE SOCIÉTÉ SANS CASH

La tendance à l'abandon des paiements en espèces constitue un moteur de croissance fondamental pour Worldline. Nous soutenons actuellement la Belgique dans son parcours vers une société « sans cash » avec des terminaux acceptant les paiements à faible valeur, sans code PIN. À l'autre extrémité du monde, le 8 novembre 2016, le premier ministre indien Narendra Modi a annoncé que tous les billets de 500 roupies et 1 000 roupies (6,7 euros et 13,3 euros) ne seraient plus valables après minuit. Cette annonce s'est accompagnée d'un appel massif à tous les commerçants à s'équiper d'un terminal de paiement et du lancement d'un système de paiement mobile utilisant un code QR. Worldline, premier prestataire de Merchant Services en Inde, a donc dû accélérer son déploiement de terminaux. L'Inde s'affiche ainsi comme un marché prometteur pour l'expansion de Worldline.



## Solide et sain

Ce qui distingue la société Worldline est sa solidité, dans les domaines clés. Au niveau financier, nous bénéficions d'un flux de trésorerie disponible important et d'un bilan solide. Cela signifie que nous pouvons avancer vers l'avenir en toute confiance, notamment à l'heure d'éventuelles acquisitions ou d'investissements majeurs. Aujourd'hui, nous renforçons et nous développons ce que nous avons initié, offrant la stabilité d'une référence sur le marché et la confiance entourant tout acteur fort, apte à consolider le secteur et à travailler à l'horizon d'une société qui utilisera de moins en moins les paiements en liquide.

**Marc-Henri Desportes,**

*Directeur Général Adjoint de Worldline*



### ASIE-PACIFIQUE : DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE ROBUSTES

Worldline bénéficie de positions existantes solides et de possibilités de croissance dans les pays hors de la zone Europe. En Asie-Pacifique, nous fournissons des logiciels de paiement et des services de maintenance associés aux principales banques asiatiques. Nos perspectives sur ce segment sont prometteuses sur la période 2017-2019.

### AMÉRIQUE LATINE : EXPANSION ET NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Nos opérations au Chili et en Argentine, mobilisant principalement la division Mobility & e-Transactional Services, ont confortablement contribué à la croissance de Worldline. À l'avenir, nos perspectives dans les domaines des solutions dématérialisées pour les transports et la santé sont sérieuses, et bientôt nous y offrirons nos solutions de traitement des paiements, probablement sous la forme de licences. Là encore, les possibilités de croissance sont significatives.

## Des volumes de paiements en forte croissance sur toutes les plates-formes en 2016

> +8 %*	<b>Transactions Acquisition Commerçants</b>
> +40 %*	<b>Nombre de terminaux de paiement gérés en Inde</b>
+5 %*	<b>Transactions non-cartes</b>
+13 %*	<b>Transactions de traitement émetteurs</b>
+14 %**	<b>Acquisition de transactions en ligne</b>
<b>Transactions Wallet</b>	<b>7 millions**</b>
<b>Terminaux de paiement expédiés</b>	<b>&gt; 200 000*</b>

\*Nouveau périmètre Worldline, comparaison sur 12 mois  
\*\*Ancien périmètre de Worldline uniquement

## LES 7 OBJECTIFS DU PROGRAMME TRUST 2020

1

Assurer une disponibilité de nos services et un temps de réponse de 100 % conformément à nos engagements SLA (Service Level Agreement)

2

Garantir que 100 % des incidents soient traités conformément aux politiques de sécurité de Worldline et 100 % des études d'impact sur les services critiques des données personnelles soient réalisées

3

Atteindre une satisfaction client de 8/10 et générer 725 millions d'euros de chiffre d'affaires au travers de solutions durables

4

Augmenter de 10 % la satisfaction globale de nos collaborateurs et leur satisfaction quant à la qualité des formations dispensées

5

Promouvoir l'égalité hommes/femmes au sein de l'entreprise en augmentant le nombre de femmes aux postes de management et figurer parmi au moins cinq classements de marque employeur

6

Améliorer les performances de la chaîne d'approvisionnement responsable en obtenant le label « Gold » d'EcoVadis et en pilotant les plans d'amélioration des fournisseurs

7

Etre neutre en carbone en compensant toutes les émissions de CO2 liées aux activités et aux terminaux de Worldline

# TRUST 2020

avance « à toute  
vapeur » !

- En 2016, la stratégie Responsabilité Sociale d'Entreprise (RSE) de Worldline s'est totalement déployée et une orientation RSE a été clairement définie grâce aux objectifs portés par notre ambition TRUST 2020.
- Notre progression vers la réalisation de nos objectifs RSE a été rapide et s'est d'ores et déjà traduite par une amélioration de la satisfaction de nos collaborateurs, l'obtention d'un label EcoVadis pour notre politique d'achats responsables et par une neutralité carbone de nos terminaux de paiement.
- Les évaluations externes des principales agences de notation ont placé Worldline parmi les meilleures sociétés pour sa performance RSE.
- Notre stratégie a ciblé la sensibilisation de nos collaborateurs à la RSE, car ils contribuent à la réalisation des objectifs TRUST 2020 de l'entreprise.

## RSE 2016 : TOUTES VOILES DEHORS

**L'activité de numérisation des transactions de Worldline a en elle-même une incidence positive sur l'environnement. Par ailleurs, la stratégie RSE de l'entreprise est totalement alignée sur le modèle économique de Worldline. Cette stratégie soutient fermement notre évolution et répond de manière optimale aux besoins de nos clients et aux tendances du marché.**

En 2016, Worldline a lancé son ambitieux programme RSE intitulé : « TRUST 2020 : la confiance au cœur de tout ce que nous faisons ». Ce programme fixe des objectifs spécifiques et mesurables s'articulant autour de quatre axes stratégiques : activités commerciales, collaborateurs, chaîne de valeur et environnement. Sept objectifs du programme TRUST 2020 sont à atteindre (voir p. 10), lesquels sont évalués par 14 indicateurs clés de performance (ICP). En 2016, nous avons communiqué les objectifs du TRUST 2020, déployé les plans d'actions à tous les niveaux de l'organisation, mesuré les premières avancées et véritablement progressé sur la réalisation de ces objectifs. 2016 fut donc une année riche en performances RSE. Notre mission pour 2017 et les années à venir est de concrétiser l'ensemble de ces objectifs.



### En route vers le succès

TRUST 2020 est un facteur de transformation de l'entreprise. Lorsque l'on se fixe des objectifs et qu'on les partage, il n'est pas possible de faire marche arrière. L'attention de tous s'est focalisée, les indicateurs de performance clés ont été définis, engendrant ainsi mobilisation et motivation. De ce fait, notre perception et nos performances se voient inévitablement modifiées, une forme de métamorphose.

**Sébastien Mandron,**  
*Directeur RSE*



## Être responsable avec nos collaborateurs

Dans tous les domaines des Ressources Humaines - notamment le recrutement et le développement des talents, la promotion du bien-être au travail et la diversité/égalité hommes/femmes - toutes les entités de Worldline ont désormais des processus en place visant à stimuler une amélioration rapide. En 2016, dans le cadre de l'intégration d'Equens, nous avons renforcé le déploiement d'initiatives à la fois locales et mondiales au travers de notre programme Wellbeing@Worldline. Nous avons également obtenu 7 points de satisfaction supplémentaires auprès de nos collaborateurs au cours de l'enquête menée en interne « Great Place to Work<sup>®</sup> » en 2016 - un score déjà à mi-chemin de l'objectif de 10 points visé pour 2020 !

## Être responsable avec notre matériel informatique

Worldline s'efforce de toujours optimiser l'utilisation de ses ressources et de réduire les coûts, la consommation d'énergie et la production de déchets. À titre d'exemple, nous avons diminué l'empreinte écologique de nos terminaux de paiement en analysant leur processus de fabrication et leur contenu en composants. Nos terminaux, utilisés partout dans le monde, sont aujourd'hui très éco-énergétiques et conçus pour minimiser leur impact sur l'environnement. Nous utilisons des pièces recyclées pour leur réparation et nous nous adressons à des sociétés agréées pour les recycler à la fin de leur durée de vie. Résultat : en 2016, la production et le cycle de vie de nos terminaux sont devenus 100 % neutres en carbone !

## Être responsable avec nos achats

Garantir les meilleures pratiques en matière d'achat responsable constitue un élément majeur de la stratégie de Worldline et représente un facteur de performance clé de ses activités au niveau mondial. La durabilité de notre chaîne d'approvisionnement est mesurée par l'organisme indépendant d'évaluation EcoVadis, évaluation que nous imposons à l'ensemble de nos fournisseurs. Nos objectifs TRUST 2020 incluent l'obtention du niveau « Gold Recognition Level » (le meilleur classement) sur l'évaluation de notre chaîne d'approvisionnement par EcoVadis d'ici à 2020. Au final, nous avons obtenu le niveau « Gold » en 2016, c'est-à-dire quatre ans avant la date prévue ! Notre score moyen de 64/100 classe Worldline parmi les 3 % des meilleures entreprises de son secteur.

## DE BONNES NOUVELLES POUR LES INVESTISSEURS RESPONSABLES

Dès le lancement de TRUST 2020, les notations externes de la performance RSE de Worldline étaient déjà remarquées. En novembre, Worldline était classée parmi les 10 premiers sur le Gaia Index pour sa performance RSE, avec un score de 91/100. Le Gaia Index et d'autres indices similaires permettent d'identifier les entreprises qui respectent les critères ESG (Environnement, Sociétal et Gouvernance), nous classant 9e sur les 230 entreprises évaluées, Worldline s'est positionnée à la 6e place dans son secteur pour sa performance à la hausse par rapport à celle de 2015 - ce qui est de bon augure pour les années à venir maintenant que TRUST 2020 est définitivement en place.

De la même manière, en 2016, l'agence de notation des investissements responsables, oekom research AG, a attribué à Worldline la notation Prime C+ dans le cadre d'une évaluation portant sur pas moins d'une centaine de critères environnementaux, nous classant ainsi parmi les 15 meilleures entreprises du secteur pour notre performance RSE.

Enfin, l'Indice MSCI nous a attribué une notation de « AA », en nous classant parmi les 10 % des entreprises les mieux notées pour leur gestion des risques ESG. L'équipe de recherche ESG du MSCI analyse plus de 6 000 entreprises.

## PRÉOCCUPATIONS COMMUNES

Chez Worldline, nous sommes fiers de notre transparence et de notre visibilité à l'égard de nos investisseurs en matière de maturité RSE et de KPI RSE - un critère essentiel à l'heure actuelle. Les préoccupations majeures des investisseurs concernent la sécurité, la cyber sécurité et la protection des données personnelles. En 2017, nos efforts se concentreront sur ces mêmes thèmes.

## UN NOUVEAU FACTEUR DE PERFORMANCE CLÉ

Aujourd'hui, dans leurs appels d'offres, les clients potentiels insistent de plus en plus sur l'exigence d'un engagement ferme en matière de RSE. Worldline a élaboré un « portefeuille » de solutions durables, dans lequel chaque offre de Worldline est mesurée et classée au regard de sa contribution en matière de développement durable, laquelle repose sur quatre axes : social, environnement, gouvernance et croissance économique. Les clients peuvent ainsi vérifier d'un coup d'œil les progrès réalisés.

## LA RSE : UN ÉTAT D'ESPRIT

Maintenant que les fondements du programme TRUST 2020 sont en place, nous travaillons sur des programmes d'action à long terme. L'activité principale porte sur la responsabilisation de nos collaborateurs en vue d'atteindre nos objectifs de développement durable à travers leurs propres actions. TRUST 2020 nous concerne tous - à tous les étages de la hiérarchie. Chacun doit comprendre l'importance de son propre rôle. C'est pourquoi, nous avons mis en place l'organisation de sessions de sensibilisation de nos collaborateurs à notre RSE mondial. Ce programme a notamment pour but de s'assurer que les cadres dirigeants ont une parfaite maîtrise du défi à relever. Nous devons « penser RSE » dans tout ce que nous faisons.

## LE CLIENT EST LA PRIORITÉ

En 2016, nous avons observé une nette amélioration de la satisfaction client, avec un processus d'évaluation de la satisfaction client harmonisé dans tous les pays. Notre défi pour 2017 est de créer le contexte qui nous permettra de placer toutes nos actions et décisions dans la perspective du client. Nous avons élaboré une formation spécifique pour sensibiliser nos collaborateurs sur l'importance d'améliorer l'expérience client.

# Innovover pour la participation citoyenne

La Donation Box de Worldline (p. 19) est une solution d'e-paiement sans contact permettant de faire des dons à des œuvres caritatives. Cette solution a été utilisée au cours du Téléthon 2016 pour collecter des fonds et lutter contre les maladies génétiques rares. Worldline a offert l'utilisation de sa passerelle de paiement multicanal pour l'événement. La Donation Box a également été utilisée lors de salons, pour soutenir la campagne « BIG Time for Baby » et a permis de collecter des fonds afin de donner aux jeunes femmes atteintes d'un cancer du sein hormonosensible la possibilité de concrétiser leur désir d'enfant en toute sécurité.

## Soutenir BIG contre le cancer du sein

BIG facilite et accélère la recherche sur le cancer du sein au niveau international en stimulant la coopération entre ses 56 groupes membres et autres réseaux universitaires, pour une collaboration, en toute indépendance, avec l'industrie pharmaceutique.

BIG est le plus grand réseau international exclusivement spécialisé dans la recherche sur le cancer du sein œuvrant de concert vers un objectif commun : guérir le cancer du sein !



> 10 000  
Experts du cancer du sein.

> 3 000  
Hôpitaux



En tant qu'organisation internationale à but non lucratif, il est essentiel que nous puissions bénéficier d'un soutien solide, notamment pour des projets scientifiques essentiels pour les patients. À cet égard, l'engagement de Worldline en matière de RSE est très concret pour nous. Nous tirons parti de l'activité de Worldline au sens large du terme, c'est-à-dire qu'ils nous soutiennent financièrement non seulement en fournissant des solutions de paiement, mais également en nous incluant dans leurs innovations. La Donation Box est pour nous non seulement un concept de sponsorship formidable, mais aussi un moyen pour notre organisation et notre recherche de bénéficier d'une plus grande visibilité.

**Prof. Martine Piccart,**  
*MD, PhD*

## UNE EXPANSION RESPONSABLE

À mesure que Worldline se renforce et se développe, notamment en joignant ses forces à celles d'entreprises comme Equens, notre activité gagne en efficacité et en rentabilité. À mesure que nous étendons nos activités sur les nouveaux marchés en développement, comme l'Inde, nous contribuons à la diffusion des nouveaux avantages environnementaux et sociaux d'une « cashless society » à travers le monde.

44

Membres du réseau WIN

1 014

Projets soumis aux WIN Awards depuis leur création

1 511

Innovateurs ont participé aux WIN Awards depuis leur création



# L'INNOVATION EN 2016

## « Tout le monde sur le pont ! »

- En 2016, plus que jamais, l'innovation collaborative a fait appel au potentiel de créativité de l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise, avec l'équipe R&D dans son rôle de catalyseur.
- Aujourd'hui, les nouveaux projets doivent avoir atteint un fort degré de maturité avant de pouvoir être présentés sur le marché. Pour concrétiser son ambition, Worldline coopère avec des partenaires leaders de leurs secteurs respectifs.
- L'année passée a vu une hausse du nombre d'innovations signées Worldline mettant en œuvre le principe du « Design & Re-Use », un concept selon lequel chaque innovation existante est susceptible d'être réutilisée, en forme adaptée, de manière imaginative pour un usage totalement différent.
- Pour tirer parti de son expansion et franchir une étape supplémentaire, le service R&D de Worldline a renforcé sa capacité en matière de recherche appliquée en recrutant des chercheurs post-doctorat supplémentaires, tous spécialistes dans des domaines critiques actuels, et en concluant de nouveaux partenariats avec des universités.

### L'INNOVATION PAR L'INDIVIDU, AU SERVICE DE L'INDIVIDU

**Dans le monde d'aujourd'hui, compte tenu de la progression fulgurante des applications facilitant la vie quotidienne et connectant les individus de manière plus simple et plus rapide, l'innovation s'insère au cœur du lien social.**

En 2016, Worldline a soutenu cette tendance en favorisant l'innovation collaborative au sein même de l'entreprise, exigeant de toutes ses équipes, à tous les niveaux, qu'elles fassent preuve de créativité et d'innovation. Résultat : des dizaines d'idées plus créatives les unes que les autres, non seulement conçues mais concrétisées ! Parmi elles, une idée lumineuse de l'un de nos collaborateurs allemands, à savoir intégrer dans le réseau d'éclairage public des points de recharge pour voitures électriques. Après deux mois de développement collaboratif impliquant plusieurs équipes à l'international, Worldline a pu présenter cette innovation au salon international de l'électronique grand public IFA 2016 de Berlin. Conclusion : l'innovation nécessite aujourd'hui que l'on réunisse nos savoir-faire tout en gardant la R&D comme catalyseur incontournable. L'arrivée récente d'Equens ne peut que multiplier les initiatives de ce type.



Si l'objectif de Worldline est d'être innovant, cela signifie que chacun dans l'entreprise se doit de l'être également.

**Nicolas Kozakiewicz,**

*Responsable Recherche & Développement et Innovation*



## L'innovation à son point de maturité

Les secteurs d'activité dans lesquels évolue Worldline ont atteint un fort degré de maturité, avec des applications et des technologies sophistiquées désormais ancrées dans la vie quotidienne. La concurrence n'en est que plus vive ! Pour perdurer sur le marché, toute innovation se doit aujourd'hui d'être la plus perfectionnée possible. Le temps où l'on pouvait présenter un nouveau concept, aussi brillant soit-il, sans avoir pris soin des finitions, est désormais révolu. Les dispositifs novateurs d'aujourd'hui doivent prouver leur pertinence, faire preuve d'un fort potentiel d'attractivité et montrer une sophistication certaine. Ils doivent démontrer une maniabilité idéale, être toujours plus conviviaux, validés par les professionnels du marché, etc. En 2016, les nombreux partenariats technologiques conclus par Worldline ont garanti les meilleures réalisations en matière d'innovation.

## La réincarnation au service de l'innovation

Tandis que l'entreprise investit massivement dans l'innovation, elle garde toutefois un œil constant sur les opportunités d'exploitation d'innovations existantes, car réutiliser des créations existantes pour un tout autre usage que celui d'origine peut les propulser dans un monde nouveau. Les avantages sont nombreux, car le développement et le lancement s'en trouvent accélérés, les coûts abaissés et l'on se sent satisfait d'avoir tiré profit au maximum de l'investissement initial. La solution innovante, WL Connected Piggy Bank, lancée et primée l'an dernier, en est un exemple caractéristique. La Piggy Bank est une tirelire pour enfants d'un nouveau genre comprenant à la fois un système de paiement connecté et un compartiment à pièces classique. Toujours dans l'esprit d'innovation collective, l'un des collaborateurs de Worldline a eu l'idée d'adapter cet objet connecté afin qu'il puisse accepter les dons par carte bancaire au profit d'œuvres caritatives. Cette nouvelle idée a d'ores et déjà été testée dans plusieurs prototypes testés à travers le monde entier en 2016 !

16



Traditionnellement, les entreprises lançaient leurs innovations en version test lorsqu'il s'agissait de nouvelles technologies ou de nouveaux environnements. Aujourd'hui, la sophistication est le maître-mot.

**Nicolas Kozakiewicz**  
*Responsable Recherche  
& Développement et Innovation*



## Recherche appliquée : prenons une longueur d'avance

Pour Worldline, garder une longueur d'avance en termes de recherche est impératif afin que les nouvelles, et prometteuses, opportunités d'aujourd'hui deviennent, demain, une réalité concrète. En 2016, dans un esprit d'expansion, le service R&D de Worldline a investi dans sa capacité en matière de recherche appliquée en augmentant significativement son vivier de jeunes chercheurs post-doctorat spécialisés dans des domaines centraux aux activités de l'entreprise. Les domaines couverts sont notamment : l'analyse d'algorithmes complexes, l'intelligence artificielle, l'apprentissage machine, la biométrie comportementale, la connectivité et les périphériques d'interface humaine (HID). Worldline garantit ainsi sa capacité à donner naissance à davantage d'idées prometteuses en matière d'innovation de rupture et à soutenir un plus large éventail d'idées novatrices. De la même manière, l'entreprise a également renforcé ses liens et partenariats en recherche avec les universités.

# Tendances 2016

## LA BIOMÉTRIE : UNE SCIENCE SUBTILE

L'authentification sécurisée des payeurs est un sujet désormais crucial. En 2016, Worldline a porté l'identification biométrique à un niveau résolument supérieur en mettant au point des techniques telles que la reconnaissance vocale et faciale, la reconnaissance des empreintes digitales et la reconnaissance de la démarche, ainsi qu'une authentification « en continu » capable d'analyser, au fil du temps, les spécificités propres au comportement du propriétaire de l'appareil. Les solutions de Worldline combinent plusieurs techniques d'analyse de données biométriques afin d'assurer une authentification 100 % garantie, tout en minimisant les actions requises par le payeur pour une expérience utilisateur des plus fluides.

## LUTTE CONTRE LA FRAUDE : MISE AU POINT D'UN SYSTÈME D'ALERTE RAPIDE

L'avènement des paiements en ligne et mobiles ouvre grand la porte aux fraudeurs. En 2016, afin de cibler la fraude avant qu'elle ne devienne réalité, Worldline a dopé ses activités de recherche en matière de détection, grâce à l'intelligence artificielle, de ce que l'on nomme les « signaux faibles ». Aujourd'hui, les ordinateurs sont capables d'analyser les modèles d'utilisation normale d'un moyen de paiement à l'échelle mondiale et de détecter avec précision toute anomalie dans le processus, même la plus infime, susceptible d'indiquer une tentative d'activité frauduleuse.

## VALINA : LE TERMINAL QUI FAIT TOUT (OU PRESQUE)

Worldline a mis au point son tout premier terminal de paiement Android tout-en-un. VALINA accepte tous les moyens de paiement et facilite les transactions commerciales à forte valeur ajoutée, tout en disposant d'une large gamme d'options. Sa plus-value « intelligente » a permis de l'intégrer au sein d'innovations telles que l'e-Car Charger, la Donation Box (p. 18) ainsi que dans un distributeur automatique nouvelle génération pour lequel VALINA assure toutes les fonctions (à part faire le café !).

## BLOCKCHAIN : AU-DELÀ DU BITCOIN

La technologie Blockchain est si importante qu'une équipe a été créée au sein du Groupe Atos pour informer les collaborateurs, les partenaires et les clients de ses multiples possibilités en matière de stockage et de partage sur le Cloud. Worldline, leader sur ce sujet, a créé un WIN Lift (voir p. 18) spécialement dédié à cette nouvelle technologie. Parmi les solutions innovantes dévoilées en 2016, citons le carnet d'entretien automobile mettant à la disposition de l'acheteur toutes les données relatives à l'entretien et au kilométrage du véhicule tout en garantissant précision et inviolabilité.

## LE « SESSIONLESS COUPLING » : FACILITATEUR DE NOUVELLES APPLICATIONS

Afin d'améliorer l'expérience utilisateur, Worldline a mis au point une technologie permettant de synchroniser un terminal de réseau à un dispositif mobile sans qu'aucune « session » d'authentification de l'utilisateur ne soit nécessaire avant connexion. Une application Worldline exploitant ce dispositif s'appuie sur une technologie capable de transmettre une information de manière inaudible et discrète au téléphone mobile par l'intermédiaire de son micro et de la restituer de manière clairement audible pour l'utilisateur par le biais des écouteurs. Aucune « session » n'est requise pour ce type de connexion.

.....

## LES INNOVATIONS RÉCOMPENSÉES AUX PAYFORUM AWARDS DE 2016



### **WL Connected Piggy Bank**

La nouvelle tirelire connectée déjà primée l'an dernier, à nouveau récompensée cette année !!



### **WL Trusted Authentication conforme au standard FIDO**

Cette nouvelle solution d'authentification forte a été conçue pour l'authentification des utilisateurs lors de leurs accès à un espace personnel en ligne ou de l'accord d'une transaction financière en ligne, tout en maintenant une expérience utilisateur efficace.

.....

## Un coup de pouce pour les innovations de demain

Cette année a vu le lancement de WIN Lift, un programme soutenu par l'équipe de direction de Worldline visant à compléter le réseau Worldline Innovation Network (WIN) Awards qui récompense l'innovation en interne.

Tout collaborateur ayant une idée novatrice, mais qui manque de moyens pour la concrétiser, peut présenter son projet à WIN Lift.

Si l'idée est retenue, son inventeur se voit octroyer des ressources, une expertise et le temps nécessaire à son développement jusqu'à ce que le projet atteigne la maturité nécessaire à sa présentation aux WIN Awards.

## QUAND EQUENS RENCONTRE WORLDLINE

L'union entre Worldline et Equens a permis en 2016 une vague d'expansion tant en termes de business que d'innovation.



Nos innovations concourent directement à la transformation que Worldline est en train de vivre.

**Nicolas Kozakiewicz**

*Responsable Recherche & Développement et Innovation*

.....

# Plus qu'une simple boîte !

Le concept innovant de la Donation Box de Worldline, inspiré de la tirelire connectée WL Connected Piggy Bank et développé par une équipe pluridisciplinaire, a été testé en France lors de la campagne nationale 2016 du Téléthon qui collecte des dons en faveur des maladies rares. Partenaire du Téléthon depuis 18 ans, Worldline offre régulièrement les droits d'utilisation de sa solution de paiement en ligne Sips, laquelle a permis de lever 13 millions d'Euros en 2016 !

## Nous soutenons le Téléthon



Les Donation Box installées sur les sites français de Worldline ont permis aux collaborateurs d'effectuer des dons instantanés par carte bancaire, téléphone mobile ou montre connectée, réussissant ainsi à lever une somme non-négligeable. Le pourcentage de donateurs parmi les collaborateurs de Worldline est ainsi passé de 5 à 20 % entre 2015 et 2016 ! La Box est équipée du YONEO, un terminal de paiement sans contact innovant anti-vandalisme qui se connecte à la solution de paiement Sips.



L'AFM-Téléthon est une association composée de patients, et de leurs familles, atteints de maladies neuromusculaires, pathologie génétique rare, progressive et les handicapant sévèrement. Afin de combattre ces maladies, l'AFM-Téléthon a choisi d'engager des actions innovantes ainsi qu'une stratégie d'intérêt général qui profite à tout type de maladie rare et à toute personne en situation de handicap.

# COMITÉ EXÉCUTIF



**Gilles Grapinet**  
.....

*Directeur Général de Worldline,  
Directeur Général Adjoint d'Atos,  
Fonctions Globales*



**Marc-Henri Desportes**  
.....

*Directeur Général Adjoint  
de Worldline*



**Christophe Duquenne**  
.....

*Directeur Technique  
et Directeur des Opérations*



**Patrice Gry**  
.....

*Directeur des  
Ressources Humaines*



**Eric Heurtaux**  
.....

*Directeur  
Financier*



**Michael Steinbach**  
.....

*Directeur Général d'equensWorldline  
et Directeur de Financial Services*



**Vincent Roland**  
.....

*Directeur de  
Merchant Services*



**Olivier Stuckens**  
.....

*Directeur de Mobility  
& e-Transactional Services*



**Terry Lobel**  
.....

*Directeur Commercial*



**Tahar Gareche**  
.....

*Directeur Juridique, Compliance  
& Audit Interne*



**Lisa Coleman**  
.....

*Directrice Royaume-Uni,  
et Directrice MTS  
Allemagne & CEE*



**Wolf Kunisch**  
.....

*Directeur des Opérations  
et Directeur Général Adjoint  
dequensWorldline*



**Claude France**  
.....

*Directrice France  
(hors equensWorldline)  
et Directrice MTS Benelux  
& pays Nordiques*

# GOUVERNANCE

**Composition du Conseil d'administration : la diversité est pleinement appliquée au niveau du Conseil d'administration qui comprend parmi ses neuf administrateurs : quatre femmes (soit 44 % de ses membres) et trois membres indépendants (soit 33 % de ses membres).**

Le Conseil d'administration est actuellement formé des neuf membres suivants :

- **Thierry Breton**  
*Président du Conseil d'administration de Worldline  
Président du Conseil d'administration  
et Président-Directeur Général d'Atos SE*
- **Gilles Grapinet**  
*Directeur Général de Worldline  
Directeur Général Adjoint d'Atos SE, chargé de la coordination  
des Fonctions Globales*
- **Sophie Houssiaux**  
*Directrice R&D des activités Big Data et Sécurité d'Atos*
- **Danielle Lagarde**  
*Directrice des Ressources Humaines EMEA de Jones Lang Lasalle*
- **Gilles Arditti**  
*Directeur Exécutif, Relations Investisseurs  
& Communication Financière d'Atos SE*
- **Ursula Morgenstern**  
*Directrice Exécutive, Responsable mondiale Business  
& Platform Solutions d'Atos SE*
- **Susan Tolson**  
*Membre du Conseil d'administration, Administratrice de sociétés  
et organisations à but non lucratif*
- **Aldo Cardoso**  
*Administrateur de sociétés et Président du Conseil d'administration  
de Bureau Veritas*
- **Luc Rémont**  
*Directeur Exécutif, Opérations Internationales  
du groupe Schneider Electric*

## DONNER L'EXEMPLE EN TERMES DE GOUVERNANCE

En 2014, la Société s'est engagée à appliquer les recommandations du code de gouvernance d'entreprise des sociétés cotées AFEP-MEDEF. A l'initiative du Président du Conseil, des questions relatives à la gouvernance d'entreprise sont régulièrement abordées lors des réunions du Conseil. En effet, le Conseil a toujours exprimé sa volonté de tenir compte des recommandations visant à améliorer la gouvernance d'entreprise des sociétés cotées, voire de les anticiper, dès lors qu'elles respectent les intérêts de la Société et de ses actionnaires.



## **Vous en rêviez, Merchant Services l'intègre !**

Dans un contexte où paiement et vente digitale convergent, nous affirmons notre leadership dans l'unification de ces deux mondes pour créer des solutions innovantes qui permettront à nos commerçants d'accroître leurs ventes. Nos atouts inégalés dans chaque secteur, ainsi que la transversalité de nos trois divisions œuvrant en parfaite harmonie, nous permettent d'offrir cette valeur ajoutée - outre nos nouveaux produits, comme les objets connectés - de manière plus adaptée et plus rapide que nos concurrents.

**Vincent Roland**, *Directeur de la GBL Merchant Services*



## **Un modèle difficile à égaler**

equensWorldline est unique de par sa capacité à offrir un ensemble de produits et services qui couvrent la chaîne de valeur de bout-en-bout. Cet ensemble s'étend du traitement des transactions de paiement interbancaires et des licences logicielles jusqu'aux solutions de paiement intelligent pour le consommateur final et s'appuie sur le large éventail de compétences de Worldline pour accompagner nos clients dans leur transformation digitale.

**Michael Steinbach**, *Directeur Général equensWorldline  
et Directeur de la GBL Financial Services*



## **WL Tap 2 Use : une expérience du transport sans précédent**

Avec « WL Tap 2 Use », notre innovation dans la billetterie de transport, payez votre voyage avec votre carte bancaire sans contact. Touchez le terminal embarqué : le montant du voyage est automatiquement débité de votre compte grâce aux informations disponibles sur votre carte. Basé sur une authentification forte, ce système offre une expérience simple et différente du contrôle physique des billets. Worldline est unique pour sa facilité à réunir des éléments de Mobility, Wallet et d'Acquisition Commerçants dans cette solution de bout-en-bout.

**Olivier Stuckens**,  
*Directeur de la GBL Mobility & e-Transactional Services*





# TROIS BUSINESS LINES, UN SEUL WORLDLINE

- En unissant ses forces à celles d'Equens, Worldline s'est hissé au rang de leader européen en matière de traitement des transactions de paiement, a renforcé et étendu sa branche Acquisition Commerçants, intégré de nouveaux services (comme le traitement, la compensation et le règlement des paiements non-cartes) et surtout, a ouvert la voie à de nouvelles synergies et opportunités commerciales.
- La division Merchant Services (MS) s'est développée avec l'intégration de PaySquare, une alliance majeure avec Komerční banka, bénéficiant de l'augmentation de sa clientèle et de succès commerciaux significatifs.
- Avec la création d'equensWorldline, la division Financial Services (FS) a pu se développer à la fois en envergure, en rayonnement géographique, en éventail de services, en potentiel commercial, ainsi qu'en puissance d'innovation.
- La division Mobility & e-Transactional Services (MTS) a vu sa croissance et ses performances largement renforcées en matière d'activités e-Consommateurs & Mobilité (y compris en matière de Connected Living et de solutions pour les centres de contact hébergées dans le Cloud) et de Trusted Digitization, tout en décrochant de nombreux nouveaux contrats.

## De gauche à droite

### **Michael Steinbach,**

*Directeur Général equensWorldline  
et Directeur de la GBL FS*

### **Vincent Roland,**

*Directeur de la GBL MS*

### **Olivier Stuckens,**

*Directeur de la GBL MTS*

## L'avenir à pas de géants

Avec la création d'equensWorldline en tant qu'entité au sein de la Global Business Line (GBL) Financial Services, Worldline s'est hissé au rang de leader paneuropéen du traitement de transactions de paiement. L'acquisition de PaySquare, la branche spécialisée en Acquisition Commerçants d'Equens, a élargi la dimension paneuropéenne de la GBL Merchant Services de Worldline. Dans un même temps, l'alliance avec la banque tchèque Komerční banka a permis au Groupe d'entrer sur le marché de l'Europe de l'Est. Elle étend ainsi l'envergure d'une des missions principales de Worldline, laquelle vise à contribuer à la consolidation du secteur des paiements sur le territoire européen. Worldline doit l'accélération de sa croissance à l'ensemble de ses Global Business Lines et l'année 2016 s'est illustrée par le nombre de projets faisant appel aux synergies de compétences de deux, voire des trois GBL de Worldline, soulignant à nouveau la capacité du Groupe à mobiliser ses nombreux atouts dans le développement de solutions innovantes, intégrées et à la pointe de leur marché.



# La puissance par trois de Worldline

## Merchant Services

Dynamiser le commerce grâce à des services de paiement avancés.



### ENCORE PLUS GRAND, ENCORE PLUS FORT

En 2016, Merchant Services (anciennement « Merchant Services & Terminals ») a enregistré une croissance organique de 7,3 %, un chiffre totalement aligné au rythme de la progression du marché, pour atteindre un chiffre d'affaires de 439,6 millions d'Euros. Une croissance notamment due à l'augmentation des volumes de transactions, à l'augmentation du nombre de clients, à de bonnes performances opérationnelles, aux effets de mix prix/volume positifs au Benelux et à une activité Acquisition Commerçants dynamique en Inde, où la division est leader des activités Merchant Services. MS a conservé sa place de leader en matière d'Acquisition Commerçants au Benelux, a gagné de nombreux marchés avec ses terminaux de paiement, ses services en ligne et ses solutions omni-canal, tout en se maintenant à la place de numéro un en tant que fournisseur de solutions de vente en ligne et de Merchant Wallet pour les commerçants.

## Financial Services

Consolider le traitement des paiements en Europe.



### UNE FORCE SUR LAQUELLE COMPTER

En 2016, le chiffre d'affaires de Financial Services (anciennement « Financial Processing and Software Licensing ») a affiché une croissance organique de +4,9 %, atteignant ainsi les 500 millions d'euros. La création d'equensWorldline a fait de Worldline un acteur majeur du marché des paiements en Europe, en le propulsant comme leader aux Pays-Bas, en Italie, en France, en Belgique et en Allemagne, et en renforçant son positionnement dans les pays nordiques.

## Mobility & e-Transactional Services

Développer l'engagement digital du client au-delà du paiement.



### INVENTER L'AVENIR DIGITAL

Mobility & e-Transactional Services a enregistré un chiffre d'affaires de 396,6 millions d'Euros en 2016, un chiffre en légère baisse par rapport à 2015 en raison de l'arrivée à échéance de deux contrats historiques. L'activité Trusted Digitization (anciennement « e-Government Collection ») a été touchée, comme prévu, par l'arrivée à terme en juin 2016 du système de gestion automatisé des infractions routières français (le contrat « RADAR »). En dehors de cet effet, un taux de croissance de plus de 15 % a néanmoins été atteint, grâce à une forte croissance dans les activités e-Consumer et Mobility, les succès de l'e-Ticketing au Royaume-Uni et en Amérique latine et une activité Trusted Digitization solide.

439,6  
millions €

Chiffre  
d'affaires 2016

+7,3 %  
Croissance  
organique

99,3  
millions €  
EBO

MS

### Nouvelles zones géographiques, nouveaux partenariats

Avec l'acquisition de PaySquare, la GBL Merchant Services de Worldline s'est hissée au premier rang des cartes de crédit et de débit au Benelux et se retrouve désormais en excellente position sur le marché des terminaux, de l'acceptation et de l'acquisition en Allemagne et en Pologne. Worldline a également ouvert la voie de l'expansion vers l'Europe de l'Est en s'alliant avec la banque tchèque Komerční banka (une filiale du groupe Société Générale) pour créer KB SmartPay et ainsi offrir des services locaux d'Acquisition Commerçants. Cette alliance, qui dès le départ s'est classée parmi les trois premiers acteurs du marché, illustre l'intérêt croissant du secteur bancaire pour des alliances avec des spécialistes des technologies financières (FinTech) et accélérer davantage le développement de systèmes de paiement électronique - une tendance qui ne peut que profiter de plus en plus à Worldline.

### RÉINVENTER LES PAIEMENTS AUTONOMES

MS a lancé VALINA, le premier terminal de paiement Android tout-en-un avec transaction sécurisée par code PIN. VALINA s'adresse aux porteurs de carte et accepte toutes les moyens de paiement électronique.

500,0  
millions €

Chiffre  
d'affaires 2016

+4,9 %  
Croissance  
organique

130,6  
millions €  
EBO

FS

### Innover pour être conforme aux réglementations

La législation européenne (DSP2) exigera bientôt des banques qu'elles permettent à des tiers d'accéder aux données de compte de leurs clients, permettant aux titulaires de comptes de lancer un paiement en ligne, de récupérer leurs informations bancaires en ligne ou d'accéder à des services en ligne par le biais d'un tiers approuvé (TPP). En collaboration avec des acteurs du traitement des transactions de paiement, des banques et des fournisseurs de services financiers, equensWorldline a mis en place le cadre d'interface et de procédures « CAPS » pour permettre aux banques et aux TPP de se conformer à la DSP2, tout en tirant de cette législation le maximum d'avantages.

### INNOVER POUR ALLER PLUS VITE

Le système de « Paiements instantanés » du Conseil Européen des Paiements permettra de mettre en œuvre des transactions commerciales électroniques ne prenant que quelques secondes, avec traitement en temps réel de l'initiation, de l'authentification et de l'autorisation 24h/24, 7j/7, 365 jours par an. Worldline est unique par son offre de solution de Paiement Instantané de bout-en-bout, comprenant la banque mobile et les applications P2P mobiles, le traitement en back-office et les services de compensation et de règlement.

369,6  
millions €

Chiffre  
d'affaires 2016

-2,5 %  
Croissance  
organique

51,5  
millions €  
EBO

MTS

### Créer des connexions

L'Internet des objets (IoT) est un marché en très forte expansion, grâce auquel MTS a doublé son chiffre d'affaires en deux ans, alors que Worldline s'associe avec de plus en plus de fabricants d'appareils ménagers, de machines industrielles et de véhicules connectés. Les principaux secteurs de développement de l'IoT pour Worldline comprennent la gestion des flottes et la maintenance à distance des équipements industriels.

### FAITES VOS ACHATS DEPUIS VOTRE VOITURE !

Avec l'innovation du paiement embarqué de Worldline, les automobilistes font leurs achats depuis leur voiture grâce à un porte-monnaie électronique intégré à leur automobile connectée et aux applications des commerçants disponibles dans le système d'info-divertissement embarqué du véhicule. Cette solution, qui emploie WL Trusted Authentication et WL Wallet, illustre parfaitement la collaboration transversale entre nos divisions, laquelle est à l'origine de nombreuses solutions Worldline.

# Nos clients témoignent

La stratégie de Worldline, centrée sur ses clients, a été largement validée en 2016. D'une part, la tendance à la hausse de la satisfaction de nos clients a été gratifiante. D'autre part, notre plus grande reconnaissance provient de la croissance de notre portefeuille clients ainsi que des nombreux succès rencontrés par nos solutions innovantes.

L'étendue de l'expérience de Worldline, à travers ses divisions complémentaires, signifie que nous intégrons les attentes de nos clients ainsi que celles de leurs clients. Cette caractéristique unique renforce notre capacité à développer des solutions qui fonctionnent de manière optimale pour tous les tiers impliqués. Les prochains témoignages montrent une sélection variée d'exemples pour 2016.

Danske Bank

## À la pointe de la sécurité

Danske Bank, un acteur majeur des pays nordiques, souhaitait lutter efficacement contre la fraude en ligne et fournir une expérience d'authentification unifiée à ses clients à travers tous les canaux. Elle a choisi la solution nouvelle génération Access Control Server (ACS) pour l'authentification 3D-Secure – une solution déjà utilisée quotidiennement par plus de 110 millions de porteurs de cartes partout dans le monde. La solution de Worldline permet à Danske Bank de répondre directement aux exigences de l'Autorité bancaire européenne (ABE) en matière d'authentification forte des clients et à la Directive DSP2 sur les services de paiement dans l'UE, tout en étant totalement intégrée aux solutions d'authentification dédiées des pays nordiques.



L'accord conclu avec Worldline permet à Danske Bank d'accéder aux normes de sécurité les plus strictes du marché et d'éviter à nos clients l'utilisation frauduleuse de leur carte de paiement. Ainsi ils se sentent en sécurité lorsqu'ils achètent en ligne.

**Claus Bunkenborg,**  
*Responsable Solutions Clients, Danske Bank*

1,5 Md

de transactions de paiement traitées chaque année

c. 100 millions

de cartes gérées



Une tablette rend la vente de billets plus rapide et fiable. Nous utiliserons aussi cette nouvelle technologie pour servir les clients dans les gares et ainsi améliorer le flux de voyageurs en route vers leur train.

**John Sullivan,**  
*CIO de Virgin Trains*



## La vente de billets à bord devient hi-tech

L'entreprise ferroviaire britannique Virgin Trains a mis en place un système de vente de billets nouvelle génération plus rapide et plus simple pour ses lignes de la côte ouest visant à apporter plus de praticabilité à la fois pour ses passagers et son personnel. Virgin Trains a choisi Worldline et ses 10+ années d'expérience dans la billetterie ferroviaire pour créer cette solution unique en son genre et répondre parfaitement à l'évolution rapide du secteur des titres de transport. D'une fiabilité à toute épreuve, la solution de Worldline repose sur une application Android disponible sur tablette. Cette solution permet une recherche rapide des horaires (même en mode « hors ligne »), un paiement simplifié à la fois en ligne et hors ligne, plus d'options de paiement (y compris le paiement sans contact), l'impression de billets et de reçus, avec un back-office hébergé de manière centralisée pour la configuration et la gestion des paiements via un navigateur web.



**Rabobank**

## Le paiement mobile à la vitesse de l'éclair !

Rabobank, banque coopérative néerlandaise, est un acteur financier majeur du secteur agro-alimentaire à l'échelle internationale. En 2017, elle propose à ses clients un service de paiement mobile peer-to-peer (P2P) innovant nommé « Ipayou » qui permet notamment un paiement quasi-instantané. Le paiement s'effectue par la saisie du numéro de téléphone du destinataire. Ce dernier reçoit alors un SMS qui lui propose de télécharger l'application ou de s'enregistrer par l'intermédiaire du site Ipayou pour être crédité. Les paiements vers des porteurs de comptes Rabobank ou ABN AMRO sont effectués en quelques minutes seulement, tandis que les paiements vers les autres banques prendront entre 15 minutes et un jour ouvrable. L'application, qui emploie l'infrastructure d'authentification iDEAL, est conçue et hébergée par equensWorldline.



Nous sommes ravis de fournir à nos clients cette solution innovante qui, portée par l'excellence technique d'equensWorldline, a pu voir le jour malgré sa complexité.

**Anton Jan Cozijnsen,**  
*Directeur Paiements  
Euro, Rabobank*

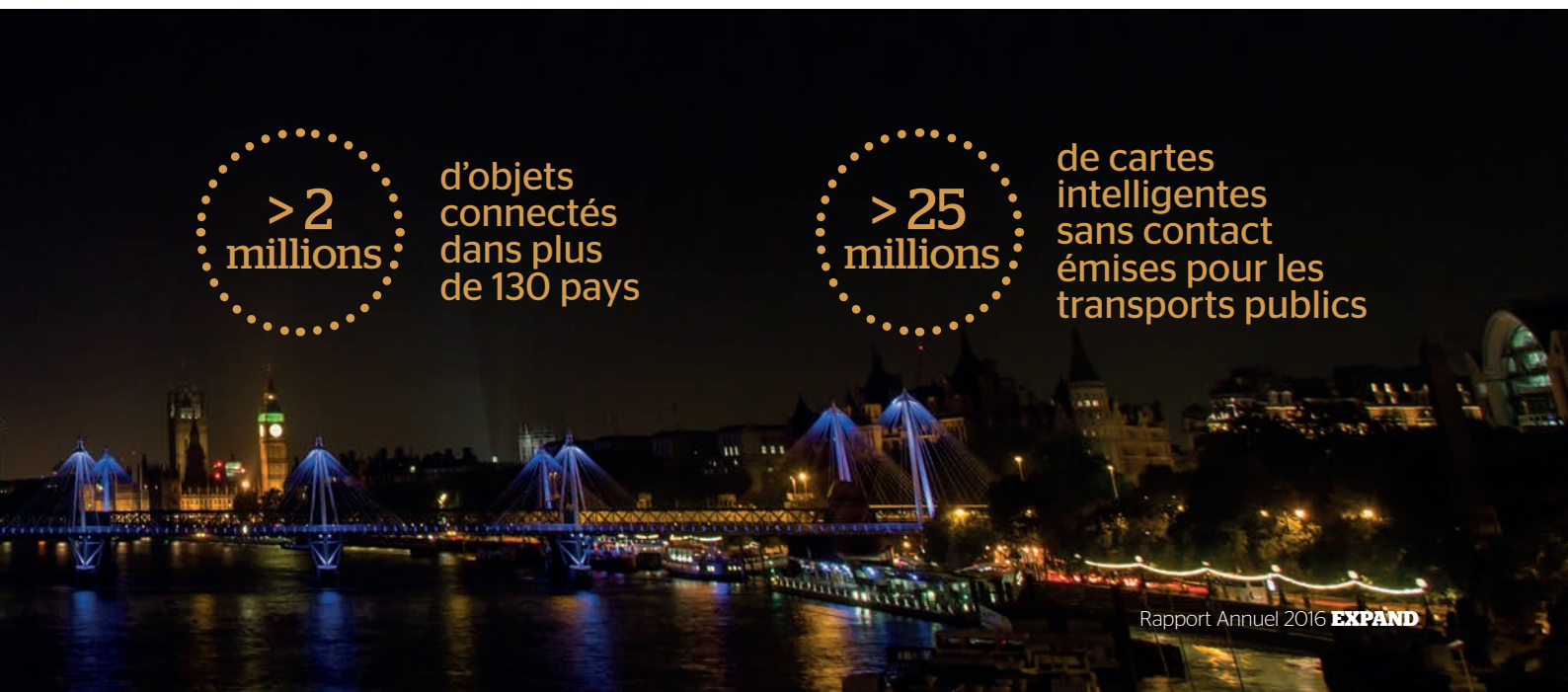


> 2  
millions

d'objets  
connectés  
dans plus  
de 130 pays

> 25  
millions

de cartes  
intelligentes  
sans contact  
émises pour les  
transports publics



## Envoyez de l'argent par SMS !

- SnapSwap a mis au point une application de messagerie mobile (chat) dédiée aux transferts d'argent
- Worldline sécurise la fonction de paiement par carte
- L'application est simple, rapide et gratuite
- Une sécurité élevée grâce à la technologie Blockchain

Worldline et SnapSwap, jeune start-up fintech innovante basée au Luxembourg, ont signé un accord de partenariat pour proposer des services sécurisés de paiement par carte par le biais de Gloneta, l'application de paiement mobile développée par SnapSwap. Gloneta combine un réseau social ludique et une solution à la fois innovante et unique de transfert d'argent de personne à personne via la technologie Blockchain. Elle permet de transférer de l'argent de manière instantanée, sans frais de transaction ni l'intervention d'une banque.

### Transférer de l'argent dans un message

Pour envoyer de l'argent à un ami, à un membre de votre famille ou à toute autre personne de votre choix, il vous suffit d'alimenter votre porte-monnaie électronique dans l'application en transférant de l'argent de votre banque sur votre compte IBAN Gloneta. Désormais, grâce à Worldline, vous pouvez également effectuer un paiement ou alimenter votre compte par carte bancaire. Le transfert se fait aussi facilement que l'envoi d'un SMS. Gloneta est disponible sur iOS et Android dans tous les pays de l'Union européenne ; les devises acceptées sont l'euro, la livre sterling et le dollar américain. D'autres devises seront disponibles très prochainement.

### Lorsque la maniabilité rencontre la sécurité

L'accès aux systèmes de carte de crédit dans un porte-monnaie électronique pose des défis majeurs en matière de gestion des fraudes. Worldline et SnapSwap ont développé une technologie entièrement nouvelle, basée sur l'apprentissage automatique assisté combiné avec une vérification de l'identité du client facile à utiliser et entièrement conforme, permettant ainsi un accès hautement sécurisé aux services des principaux programmes de cartes de crédit. Worldline s'emploie actuellement à valoriser ce partenariat sur le long terme avec des solutions répondant notamment aux questions de la DSP2 et du traitement des transactions.



L'expertise de Worldline en matière de paiements électroniques et ses solutions uniques de gestion du risque nous permettent d'étendre l'offre Gloneta au-delà de sa fonctionnalité de plate-forme de personne à personne.

**Denis Kiselev,**  
*fondateur et Directeur  
Général, SnapSwap*



## John Lewis Partnership

# Une nouvelle carte pleine d'atouts

- Une nouvelle carte de paiement privative qui offre plus de possibilités
- Des fonctionnalités originales et innovantes
- Des avantages pour tous les secteurs d'activité, peu importe leur type et leur taille
- La solidité de Worldline en toile de fond

John Lewis Partnership est propriétaire de John Lewis et Waitrose, enseignes de vente au détail leaders au Royaume-Uni. Fort de la branche B2B croissante de Waitrose, le Groupe a récemment relancé l'activité B2B de John Lewis (John Lewis for Business), l'occasion de remplacer la carte privative existante par un tout nouveau service amélioré et plus pratique. Gérée par Worldline, cette nouvelle carte privative permet à ses détenteurs de bénéficier, au travers d'un large éventail de canaux, d'un système de remises lors de leurs achats chez Waitrose, John Lewis et John Lewis for Business.

### Une expérience client considérablement améliorée

Les fonctions utiles et attractives de la nouvelle carte incluent un accès amélioré au compte en ligne, un rapport détaillé sur la TVA, la possibilité de créer des sous-comptes pour plusieurs porteurs de carte, la gestion du compte en toute autonomie et l'obtention de remises tous les trimestres en fonction des achats effectués. Les différents secteurs utilisant cette carte, de l'entrepreneur individuel aux écoles, en passant par les grandes sociétés, peuvent désormais suivre leurs comptes en temps réel et découvrir les remises octroyées de manière facilitée.

### Expertise et engagement

John Lewis Partnership a choisi Worldline pour son expertise en matière d'exploitation des cartes de paiement privatives et son engagement fort à réussir cette migration.



Notre nouvelle carte privative offre à nos clients un nombre conséquent d'avantages visant à leur fournir une meilleure visibilité et un meilleur contrôle de leurs dépenses : un nouveau dispositif à la hauteur de la qualité, de la valeur et du service clients prônés par John Lewis Partnership depuis toujours.

**Katie Jordan,**  
*Responsable B2B &  
Développement inter-  
national, John Lewis*





## L'EXPANSION POUR SE RENFORCER

En 2016, Worldline a étendu son rayonnement géographique, sa force industrielle, son portefeuille de solutions et sa capacité d'innovation, permettant ainsi d'hisser sa reconnaissance auprès de ses clients et de ses partenaires à un niveau supérieur. Cette première étape sur la voie stratégique, clairement définie, de croissance organique et externe soutenue a déjà permis à Worldline de recevoir la confiance redoublée de ses partenaires commerciaux.



Grâce à Alipay, les clients peuvent facilement faire leurs achats hors des frontières chinoises et les commerçants profitent de la plate-forme marketing Global Lifestyle Platform qui leur permet de mieux communiquer avec leurs clients.

**Rita Liu,**  
*Directrice Alipay EMEA*



## Alipay facilite la vie aux touristes chinois de passage en Allemagne

Alipay, la plate-forme de paiements la plus importante au monde, avec plus de 450 millions d'utilisateurs, s'est associée à Worldline pour fournir des moyens de paiement facilités aux touristes chinois venus réaliser leurs achats chez des commerçants allemands. En Chine, l'application Alipay, solution de paiement mobile par code QR, est à l'origine de 50 % des paiements internet et 70 % des paiements mobiles. Worldline, leader européen des solutions de paiement multi-canal, fournit sa passerelle de paiement Sips, une interface standardisée permettant aux systèmes de gestion de paiement de reconnaître tous les paiements Alipay de manière automatique. Grâce à la couverture géographique de Worldline, Alipay peut étendre son service à d'autres pays européens.





## Une carte de crédit résolument moderne

Union Bank of India, l'une des banques les plus importantes du secteur public en Inde, a lancé Ucontrol, une application mobile soutenue par la technologie Worldline qui permet une gestion personnalisée par les clients de la banque de leurs cartes de crédit. Une fois les données bancaires téléchargées dans l'application, les clients peuvent activer/désactiver les canaux de transaction (point de vente, distributeur de billets, Internet, etc.), la carte elle-même ou les transactions étrangères à destination d'un pays ou d'une devise donnée. L'application prévoit l'envoi d'alertes en cas de transaction par carte, l'ajustement du plafond des dépenses et permet aux utilisateurs de surveiller et contrôler leurs dépenses en temps réel. La banque a choisi Worldline pour ses compétences inégalées en matière de traitement des transactions.



Nous cherchons à adopter et tirer parti des technologies permettant d'étendre la portée des services bancaires, afin de créer une expérience client à la fois fluide, conviviale et sécurisée.

**Shri Arun Tiwari,**  
*Président et Directeur Général,*  
*Union Bank of India.*



Le marché du paiement et des cartes de crédit est en mutation permanente et avec le soutien de Worldline, nous sommes à même de faire face à ces évolutions avec réactivité et flexibilité.

**Ulrich Zimmermann,**  
*Directeur des Opérations*  
*Bancaires, Consorsbank.*



## Des solutions de cartes de crédit flexibles et innovantes

Consorsbank, filiale de BNP Paribas, est une société spécialisée dans l'émission de cartes de paiement. Sa croissance est particulièrement rapide dans les pays germanophones et elle se positionne comme leader dans le secteur de la banque directe. En 2016, la banque a élargi son offre en y intégrant le programme Visa Gold. Elle a également annoncé le renouvellement anticipé de son partenariat de longue date avec Worldline pour le traitement des émissions.

Outre le traitement des émissions qui comprend l'autorisation et la gestion des cartes et des codes PIN, Worldline propose également toute une gamme de services aux porteurs de carte, notamment un centre d'appel 24h/24, un service de gestion des fraudes et des risques ainsi qu'un service de rétrofacturation.



# INFORMATIONS AUX ACTIONNAIRES

## INFORMATION SUR LE TITRE

<b>Nombre de titres au 31 décembre 2016</b>	132 346 996
<b>Classification sectorielle</b>	Technologie de l'information
<b>Indice principal</b>	CAC AllShares
<b>Autres indices</b>	SBF 120, CAC Industrials, CAC Sup. Services
<b>Marché</b>	Euronext Paris Compartiment A
<b>Place de cotation</b>	Euronext Paris (France)
<b>Code</b>	WLN (Euronext)
<b>Code ISIN</b>	FR0011981968
<b>Éligibilité contrôle/SRD</b>	Oui/Oui

## Calendrier financier

**24 mai 2017** : Assemblée générale annuelle

**25 juillet 2017** : Résultats du premier semestre 2017

**23 octobre 2017** : Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2017

## EVOLUTION DU FLOTTANT

L'évolution du flottant des actions du Groupe exclut les participations détenues par les actionnaires de référence, à savoir Atos SE détenant 70,12 % du capital. Aucun autre actionnaire de référence n'a annoncé sa volonté de maintenir un actionariat stratégique dans le capital du Groupe. Les participations détenues par les salariés et la direction sont exclues du flottant.

<b>Au 31 décembre 2016</b>	<b>Nombre d'actions</b>	<b>% du capital</b>	<b>% des droits de vote</b>
Atos SE	92 802 579	70,12%	82,44%
Conseil d'administration, management et employés	345 893	0,26%	0,15%
Flottant	39 198 524	29,62%	17,41%
<b>Worldline SA : total des actions émises</b>	<b>132 346 996</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Les actions du Groupe détenues par les employés sont principalement gérées par les fonds communs de placement du Groupe. Au 31 décembre 2016, l'actionariat des salariés actuels et anciens du Groupe Worldline dans Worldline SA (dans des fonds communs de placement et des plans d'épargne du Groupe) représentait au total 0,24 % du capital.

## Politique de dividende

Le Groupe a pour objectif, sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires, de distribuer des dividendes annuels pour un montant représentant environ 25 % de son résultat net consolidé, dans la mesure où cela est compatible avec la mise en œuvre de la stratégie de croissance externe du Groupe. Cet objectif ne constitue cependant pas un engagement de la Société. Les dividendes futurs dépendront notamment des conditions générales de l'activité et de tout facteur jugé pertinent par le Conseil d'administration de la Société.

Lors de sa réunion du 20 février 2017 et tenant compte de la priorité stratégique définie en 2017 pour le développement de la Société, le Conseil d'administration a décidé de proposer lors de la prochaine Assemblée générale des actionnaires de ne pas distribuer de dividende au titre des résultats 2016.

## LES PRINCIPAUX CODES SONT

<b>Source</b>	<b>Code</b>	<b>Source</b>	<b>Code</b>
Euronext	WLN FP	Reuters	WLN.PA
AFP	WLN	Thomson	WLN.FR
Bloomberg	WLN:FP		

## Contacts

Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers et les actionnaires individuels peuvent obtenir des renseignements auprès de :

### David Pierre-Kahn

Directeur des Relations investisseurs  
80, quai Voltaire  
95870 Bezons

T: +33 (0)1 3434 9066

M: +33 (0)6 2851 4596

[david.pierre-kahn@worldline.com](mailto:david.pierre-kahn@worldline.com)

Les demandes de renseignements peuvent également être envoyées par e-mail à [investor-relations@worldline.com](mailto:investor-relations@worldline.com)

## Performance de l'action Worldline comparée aux indices

Le cours de l'action Worldline a terminé l'année 2016 à 26,78 €, soit une progression de 12,2 % sur un an.

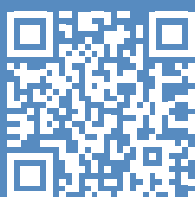
La capitalisation boursière de Worldline a atteint 3 544 millions d'euros fin 2016.

## Valeur de l'action Worldline à prendre en compte pour l'« ISF »

Le 30 décembre 2016, le cours de clôture était de 26,78 €. Le cours de clôture moyen des 30 dernières séances de bourse de l'année 2016 était de 25,06 €.

# EN SAVOIR PLUS

## Rapports Worldline 2016



**Versions Interactives**  
[worldline.com/rapports2016](http://worldline.com/rapports2016)

**Siège Social**  
River Ouest 80 quai Voltaire  
95870 Bezons - France

**Contact**  
[infoWL@worldline.com](mailto:infoWL@worldline.com)

**Nos sites Worldline  
dans le monde**  
[fr.worldline.com/locations](http://fr.worldline.com/locations)

## Suivez-nous



[fr.worldline.com/twitter](http://fr.worldline.com/twitter)



[fr.worldline.com/facebook](http://fr.worldline.com/facebook)



[fr.worldline.com/youtube](http://fr.worldline.com/youtube)



[worldline.com/linkedin](http://worldline.com/linkedin)

**Notre blog**  
[fr.worldline.com/insideworldline.html](http://fr.worldline.com/insideworldline.html)

Ce document a été réalisé en France par un imprimeur certifié Imprim'Vert sur un papier certifié PEFC issu de forêts durablement gérées.

Crédit photo : Paul Richardson, Frederic Boyadjian, Shutterstock et Istock photo.

## A propos de Worldline

Worldline [Euronext : WLN] est le leader européen et un acteur mondial de référence dans le secteur des paiements et des services transactionnels. Worldline met en place des services nouvelle génération, permettant à ses clients d'offrir au consommateur final des solutions innovantes et fluides. Acteur clef du B2B2C, riche de près de 45 ans d'expérience, Worldline sert et contribue au succès de toutes les entreprises et administrations, dans un marché en perpétuelle évolution. Worldline propose un Business Model unique et flexible, construit autour d'un portefeuille d'offres évolutif et global permettant une prise en charge de bout-en-bout. Les activités de Worldline sont organisées autour de trois axes : Merchant Services, Mobility & e-Transactional Services et Financial Services incluant equensWorldline. Worldline emploie plus de 8 700 collaborateurs dans le monde entier et génère un chiffre d'affaires pro forma estimé à environ 1,5 milliard d'euros sur une base annuelle.

Worldline est une entreprise du Groupe Atos.

[worldline.com](http://worldline.com)