**Worldline**

Société anonyme au capital de 79 028 274 euros

Siège Social :

80 quai Voltaire, Immeuble River Ouest,
95870 Bezons
378 901 946 RCS Pontoise

# DOCUMENT DE BASE

En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 6 mai 2014 sous le numéro I.14-027. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié que le document est complet et compréhensible et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais auprès de Worldline, 80 quai Voltaire, Immeuble River Ouest, 95870 Bezons, ainsi que sur les sites Internet de Worldline (www.worldline.com) et de l'AMF (www.amf-france.org).

## NOTE

Dans le présent document de base, les expressions la « Société » et « Worldline » désignent la société Worldline S.A. Les expressions le « Groupe » et le « Groupe Worldline » désignent Worldline S.A. et ses filiales consolidées prises dans leur ensemble.

Les expressions « Atos » et le « groupe Atos » désignent, sauf indication contraire, Atos SE et ses filiales consolidées autres que celles dédiées aux activités services de paiements et services transactionnels et autres activités Worldline.

Le présent document de base décrit le Groupe tel qu'il existe à la date d'enregistrement du présent document de base et tel qu'il résulte des opérations de réorganisation (les « Opérations de Réorganisation Préalables ») réalisées entre juillet et décembre 2013, qui ont consisté à séparer l'ensemble des activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos (c'est-à-dire les activités du Groupe Worldline) du reste des activités d'Atos et de ses filiales et à les regrouper au sein de Worldline et/ou de ses filiales.

Le présent document de base présente des comptes combinés du Groupe établis selon les normes IFRS pour les exercices clos les 31 décembre 2011, 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013. Les Opérations de Réorganisation Préalables ont été comptabilisées dans les états financiers comme un regroupement d'entités sous contrôle commun. Les états financiers combinés ont été préparés comme si toutes les entités du Groupe historiquement détenues par le groupe Atos au 1er janvier 2011 faisaient partie du Groupe à cette date, et toutes les activités non Worldline ont été exclues à compter de cette date. Pour les entités qui ont été apportées au Groupe, dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables mises en place en 2013, et qui sont réputées appartenir au Groupe à compter du 1er janvier 2011, les sommes correspondantes payées pour leur acquisition par le Groupe ont été comptabilisées, pour les besoins des états financiers combinés, dans les flux de trésorerie pour 2013, année pendant laquelle les transferts de titres ont eu lieu. Concernant les entités acquises ou cédées par le groupe Atos entre le 1er janvier 2011 et le 31 décembre 2013, les états financiers combinés tiennent compte des acquisitions et des cessions à la date de la transaction. Voir la Note A.1.7.2. aux états financiers combinés pour de plus amples informations sur la préparation des états financiers combinés historiques. Ces états financiers combinés ne sont pas nécessairement représentatifs de ce qu'auraient été la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe s'il avait exercé son activité comme une entité distincte et autonome au cours des périodes présentées dans le présent document de base et ne sont pas nécessairement indicatifs des performances futures du Groupe.

Le présent document de base présente également des informations financières pro forma 2013 et 2012, établies sur la base d'un certain nombre d'hypothèses plus spécifiquement décrites à la Section 20.2 « Informations financières pro forma » du présent document de base. Cette information financière pro forma a pour objectif de simuler les effets que l'opération de séparation vis-à-vis du groupe Atos aurait pu avoir sur le compte de résultat, l'état du résultat global et le tableau des flux de trésorerie du Groupe Worldline, si cette opération avait pris effet et si le Groupe Worldline avait opéré comme un groupe distinct, autonome et coté à compter du 1er janvier 2011. Ces retraitements pro forma ont été déterminés sur la base d'estimation et d'hypothèses retenues par la Direction du Groupe et ne peuvent par conséquent pas refléter le résultat de négociations ou de décisions ultérieures. Par conséquent, les charges complémentaires détaillées dans les informations pro forma peuvent ne pas correspondre aux charges qui auraient été effectivement supportées si le Groupe avait effectivement opéré comme un groupe distinct, autonome et coté à compter du 1er janvier 2011.

Sauf indication contraire, les informations financières relatives au Groupe contenues dans le présent document de base sont extraites des comptes combinés ou des informations financières pro forma.

### Informations prospectives

Le présent document de base contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou expression similaire. Ces

informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différentes sections du présent document de base et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant, notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie du Groupe. Les informations prospectives mentionnées dans le présent document de base sont données uniquement à la date du présent document de base. Sauf obligation légale ou réglementaire qui s'appliquerait, le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent document de base afin de refléter tout changement affectant ses objectifs ou les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le présent document de base. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; il peut donc ne pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant en outre rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.

**Informations sur le marché et la concurrence**

Le présent document de base contient, notamment au Chapitre 6 « Aperçu des activités », des informations relatives aux marchés du Groupe et à sa position concurrentielle. Certaines de ces informations proviennent d'études réalisées par des sources externes. Ces informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés aboutirait aux mêmes résultats. Sauf indication contraire, les informations figurant dans le présent document de base relatives aux parts de marché et à la taille des marchés pertinents du Groupe sont des estimations du Groupe et ne sont fournies qu'à titre indicatif.

**Facteurs de risques**

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, l'image, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base, pourraient également avoir un effet défavorable.

**Glossaire**

Un glossaire définissant certains termes techniques utilisés dans le présent document de base figure en Annexe I du présent document de base.

**TABLE DES MATIERES**


**1. PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE ..... 12**

1.1 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE ..... 12

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE ..... 12

1.3 NOM ET FONCTION DES RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIÈRE ..... 12

**2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES ..... 13**

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES ..... 13

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS ..... 13

**3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES ET AUTRES DONNÉES ..... 14**

**4. FACTEURS DE RISQUES ..... 19**

4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET AUX MARCHÉS DU GROUPE ..... 19

4.2 RISQUES LIÉS À L'ORGANISATION STRUCTURELLE ET L'EXERCICE DES ACTIVITÉS DU GROUPE EN TANT QU'ENTITÉ INDÉPENDANTE ..... 33

4.3 RISQUES REGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES ..... 36

4.4 RISQUES DE MARCHÉ ..... 40

4.4.1 Risque de change ..... 40

4.4.2 Risque de taux d'intérêt ..... 40

4.4.3 Risque de liquidité ..... 41

4.4.4 Risque de crédit et/ou de contrepartie ..... 42

4.5 ASSURANCES ET GESTION DES RISQUES ..... 43

4.5.1 Assurances ..... 43

4.5.2 Gestion des Risques ..... 43

**5. INFORMATION CONCERNANT LE GROUPE ..... 47**

5.1 HISTOIRE ET ÉVOLUTION ..... 47

5.1.1 Dénomination sociale et nom commercial ..... 47

5.1.2 Lieu et numéro d'immatriculation ..... 47

5.1.3 Date de constitution et durée ..... 47

5.1.4 Siège social, forme juridique et législation applicable ..... 47

5.1.5 Histoire et évolution du Groupe ..... 47

5.1.6 Les Opérations de Réorganisation Préalables ..... 49

5.2 INVESTISSEMENTS ..... 53

5.2.1 Investissements historiques ..... 53

5.2.2 Principaux Investissements en Cours de Réalisation ..... 55

5.2.3 Principaux Investissements Envisagés ..... 55

**6. APERÇU DES ACTIVITÉS ..... 56**

6.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE ..... 56

6.2 PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DU MARCHÉ ..... 58
6.2.1 Écosystème élargi de services de paiements ..... 58
6.2.2 Tendances du marché ..... 64
6.2.3 Tendances technologiques ..... 71
6.3 FORCES ET ATOUTS CONCURRENTIELS DU GROUPE ..... 73
6.3.1 Un acteur majeur en Europe avec une présence croissante dans les marchés émergents ..... 73
6.3.2 Un positionnement unique sur l'ensemble de la chaîne de valeur des services de paiement ..... 73
6.3.3 Une présence de premier plan dans la nouvelle génération des services de paiement ..... 74
6.3.4 Une infrastructure technologique avancée à capacité variable détenue par le Groupe ..... 75
6.3.5 Un profil financier attractif avec un potentiel significatif de croissance ..... 75
6.3.6 Des dirigeants expérimentés soutenus par un actionnaire engagé ..... 75
6.4 STRATÉGIE ..... 76
6.4.1 Poursuivre le développement sur les segments du marché des paiements à forte croissance en vue d'assurer une croissance à long terme ..... 76
6.4.2 Saisir des opportunités de développement de la gamme des services offerts aux clients existants ..... 76
6.4.3 Etendre la présence internationale ..... 77
6.4.4 Tirer profit de la franchise et de la marque pour attirer de nouveaux clients et optimiser les économies d'échelle ..... 77
6.4.5 Poursuivre des acquisitions stratégiques ..... 77
6.4.6 Maximiser l'efficacité de la plateforme d'exploitation ..... 78
6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DU GROUPE ..... 79
6.5.1 Services Commerçants & Terminaux ..... 79
6.5.2 Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement ..... 88
6.5.3 Mobilité & Services Web Transactionnels ..... 94
6.5.4 Co-Entreprises (Joint ventures) ..... 101
6.5.5 Ventilation Géographique du Chiffre d'Affaires ..... 101
6.6 TECHNOLOGIE ..... 102
6.7 VENTES ET MARKETING ..... 104
6.8 ACHATS ET FOURNISSEURS ..... 106
6.9 RÉGLEMENTATION ..... 108
6.9.1 Réglementation européenne ..... 108
6.9.2 Réglementation applicable hors de l'Union européenne ..... 112
6.9.3 Respect des normes techniques ..... 112
6.9.4 Protection des données personnelles ..... 112
**7. ORGANIGRAMME ..... 117**
7.1 ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ DU GROUPE ..... 117
7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS ..... 119
7.2.1 Filiales importantes ..... 119
7.2.2 Acquisitions et cessions récentes de filiales ..... 120

7.2.3 Participations ..... 120

**8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS ..... 121**

8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIÉES ..... 121

8.2 ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE ..... 121

8.2.1 Politique de développement durable ..... 122

8.2.2 L'empreinte énergétique et carbone du Groupe ..... 122

8.2.3 Management environnemental ..... 123

8.2.4 Gestion des déchets ..... 123

8.2.5 Une organisation des bureaux contribuant à la réduction de l'impact environnemental ..... 124

8.2.6 Des centres de données durables ..... 124

8.2.7 Compensation du $CO_2$ produit restant ..... 125

8.2.8 Développement de sources d'énergie décarbonisées ..... 125

**9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT DU GROUPE ..... 127**

9.1 VUE D'ENSEMBLE ..... 127

9.1.1 Introduction ..... 127

9.1.2 Les Opérations de Réorganisation Préalables ..... 128

9.1.3 Principaux Facteurs Affectant le Chiffre d'Affaires et la Rentabilité du Groupe ..... 128

9.1.4 Description Synthétique des Principaux Eléments du Compte de Résultat ..... 138

9.1.5 Présentation Sectorielle ..... 140

9.2 CHIFFRE D'AFFAIRES POUR LES TRIMESTRES CLOS LES 31 MARS 2014 ET 2013 ..... 142

9.3 COMPARAISON DU RÉSULTAT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2013 ET 2012 ..... 144

9.3.1 Résultat Opérationnel Consolidé ..... 144

9.3.2 Chiffre d'Affaires ..... 144

9.3.3 Charges de Personnel ..... 145

9.3.4 Charges Opérationnelles ..... 145

9.3.5 Marge Opérationnelle ..... 146

9.3.6 Autres Produits et Charges Opérationnels ..... 147

9.3.7 Résultat Opérationnel ..... 148

9.3.8 Résultat Financier ..... 148

9.3.9 Résultat avant Impôt ..... 148

9.3.10 Charge d'Impôt ..... 148

9.3.11 Quote-part du Résultat Net des Sociétés Mises en Equivalence ..... 148

9.3.12 Résultat Net ..... 149

9.4 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES, DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE ET DE L'EXCÉDENT BRUT OPÉRATIONNEL PAR LIGNE DE SERVICES POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2013 ET 2012 ..... 149

9.4.1 Services Commerçants & Terminaux ..... 149

9.4.2 Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement ..... 151
9.4.3 Mobilité & Services Web Transactionnels ..... 153
9.5 ANALYSE SECTORIELLE POUR LES EXERCICES 2013 ET 2012 ..... 155
9.5.1 Chiffre d'Affaires ..... 155
9.5.2 Marge Opérationnelle ..... 156
9.5.3 Excédent Brut Opération (EBO) ..... 156
9.6 COMPARAISON DES RÉSULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE 2012 ET 2011 ..... 158
9.6.1 Résultat Opérationnel Combiné ..... 158
9.6.2 Chiffre d'Affaires ..... 158
9.6.3 Charges de Personnel ..... 158
9.6.4 Charges Opérationnelles ..... 159
9.6.5 Marge Opérationnelle ..... 160
9.6.6 Autres Produits et Charges Opérationnels ..... 161
9.6.7 Résultat Opérationnel ..... 162
9.6.8 Résultat Financier ..... 162
9.6.9 Résultat avant Impôt ..... 162
9.6.10 Charge d'Impôt ..... 162
9.6.11 Quote-part du Résultat Net des Sociétés Mises en Equivalence ..... 162
9.6.12 Résultat Net ..... 163
9.7 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LIGNE DE SERVICES POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRES 2012 ET 2011 ..... 164
9.7.1 Services Commerçants & Terminaux ..... 164
9.7.2 Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement ..... 164
9.7.3 Mobilité & Services Web Transactionnels ..... 164
9.8 ANALYSE SECTORIELLE POUR LES EXERCICES 2012 ET 2011 ..... 165
9.8.1 Chiffre d'Affaires ..... 165
9.8.2 Marge Opérationnelle ..... 166
9.8.3 EBO ..... 166
9.9 INFORMATIONS PRO FORMA ..... 168
9.10 INDICATEURS NON-IFRS ..... 171
9.10.1 Excédent Brut Opérationnel ..... 171
9.10.2 Flux de Trésorerie Disponible ..... 171
9.10.3 EBITDA ..... 173
**10. LIQUIDITE ET RESSOURCES FINANCIERES ..... 174**
10.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE ..... 174
10.2 RESSOURCES FINANCIÈRES ..... 176
10.3 PRINCIPAUX EMPLOIS ..... 177
10.3.1 Investissements ..... 177

10.3.2 Dividendes ..... 177
10.3.3 Financement du Besoin en Fonds de Roulement ..... 177
10.3.4 Engagements Contractuels ..... 178
10.4 ANALYSE DE LA TRÉSORERIE ..... 179
10.4.1 Trésorerie générée par l'activité ..... 179
10.4.2 Trésorerie utilisée par les Opérations d'Investissement ..... 180
10.4.3 Flux de Trésorerie Liés aux Opérations de Financement ..... 181
10.5 MÉTHODES COMPTABLES DÉTERMINANTES EN IFRS ..... 182
**11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES ..... 184**
11.1 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT ..... 184
11.2 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, LICENCES, DROITS D'UTILISATION, ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ..... 187
**12. INFORMATION SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS ..... 189**
12.1 TENDANCES D'ACTIVITÉS ..... 189
12.2 PERSPECTIVES D'AVENIR ..... 189
12.3 PERSPECTIVES D'AVENIR À MOYEN TERME ..... 189
**13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE ..... 192**
13.1 HYPOTHÈSES ..... 192
13.2 PRÉVISIONS DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2014 ..... 194
13.3 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PRÉVISIONS DE RÉSULTATS ..... 194
**14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GÉNÉRALE ..... 196**
14.1 COMPOSITION DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTRÔLE ..... 196
14.1.1 Conseil d'administration ..... 196
14.1.2 Direction générale ..... 201
14.1.3 Comité exécutif ..... 202
14.1.4 Déclaration relative aux membres du Conseil d'administration et de la direction générale ..... 204
14.2 CONFLITS D'INTÉRÊTS ..... 204
**15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES DES DIRIGEANTS ..... 205**
15.1 RÉMUNÉRATIONS ET AVANTAGES VERSÉS AUX DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX ..... 205
15.1.1 Jetons de présence ..... 205
15.1.2 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux ..... 205
15.1.3 Plans d'options de souscription d'actions et plans d'attribution d'actions de performance ..... 207
15.1.4 Avantages des dirigeants mandataires sociaux ..... 213
15.1.5 Conformité de la rémunération globale des dirigeants mandataires sociaux aux recommandations du code AFEP-MEDEF ..... 214

15.2 MONTANT DES SOMMES PROVISIONNÉES OU CONSTATÉES PAR LA SOCIÉTÉ OU SES FILIALES AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES ..... 214

**16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION ..... 215**

16.1 MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION ..... 215

16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION À LA SOCIÉTÉ OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES ..... 215

16.3 REGLEMENT INTERIEUR DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ..... 215

16.3.1 Participation aux réunions du Conseil d'administration par visioconférence ou des moyens de télécommunication ..... 215

16.3.2 Matières réservées du Conseil d'administration ..... 215

16.3.3 Évaluation des travaux du Conseil d'administration ..... 216

16.3.4 Comités du Conseil d'administration ..... 216

16.4 COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ..... 217

16.4.1 Comité des comptes ..... 217

16.4.2 Comité des nominations et des rémunérations ..... 219

16.5 DÉCLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ..... 220

16.6 CONTRÔLE INTERNE ..... 221

16.6.1 Système de contrôle interne ..... 221

16.6.2 Acteurs du contrôle interne et de la gestion des risques ..... 222

**17. SALARIÉS ..... 223**

17.1 GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ..... 223

17.1.1 Evolution de l'effectif ..... 223

17.1.2 Politique de ressources humaines ..... 225

17.1.3 Formation ..... 225

17.2 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D'ACTIONS DÉTENUES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GÉNÉRALE ..... 227

17.3 PLAN D'ACTIONNARIAT DES SALARIÉS ET PLANS D'INCITATION LONG TERME ..... 227

17.4 ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTÉRESSEMENT ..... 227

17.4.1 Plans d'Épargne Groupe ..... 227

17.4.2 Accords de participation ..... 227

17.4.3 Accords d'intéressement ..... 228

**18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ..... 229**

18.1 ACTIONNARIAT ..... 229

18.2 DROIT DE VOTE DES ACTIONNAIRES ..... 229

18.3 STRUCTURE DE CONTRÔLE ..... 229

18.4 ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTRÔLE ..... 229

**19. OPÉRATIONS AVEC LES APPARENTÉS ..... 230**

19.1 ACCORDS CONCLUS DANS LE CADRE DES OPERATIONS DE REORGANISATION PREALABLES ..... 230

19.1.1 Accords de fourniture de prestations de services ..... 230

19.1.2 Accords de coopération et de licences ..... 232

19.2 AUTRES RELATIONS AVEC LES APPARENTES ..... 233

19.2.1 Conventions conclues avec le groupe Atos ..... 233

19.2.2 Autres conventions intragroupe significatives ..... 234

**20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE ..... 236**

20.1 COMPTES COMBINÉS DU GROUPE ..... 236

20.1.1 Comptes combinés du Groupe ..... 236

20.1.2 Rapport d'audit du commissaire aux comptes sur les comptes combinés du Groupe ..... 236

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA ..... 236

20.2.1 Informations financières pro forma ..... 236

20.2.2 Rapport du commissaire aux comptes sur les informations financières pro forma ..... 236

20.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ..... 236

20.4 DATE DES DERNIÈRES INFORMATIONS FINANCIÈRES ..... 237

20.5 INFORMATIONS FINANCIÈRES INTERMÉDIAIRES ET AUTRES ..... 237

20.6 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES ..... 237

20.7 PROCÉDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE ..... 238

20.8 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIÈRE OU COMMERCIALE ..... 240

**21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES ..... 241**

21.1 CAPITAL SOCIAL ..... 241

21.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis ..... 241

21.1.2 Titres non représentatifs de capital ..... 241

21.1.3 Autocontrôle, auto-détention et acquisition par la Société de ses propres actions ..... 241

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital ..... 241

21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré ..... 241

21.1.6 Capital social de toute société du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option ..... 241

21.1.7 Historique du capital social ..... 241

21.2 ACTES CONSTITUTIFS ET STATUTS ..... 241

21.2.1 Objet social (article 2 des statuts) ..... 242

21.2.2 Exercice social (article 36 des statuts) ..... 242

21.2.3 Conseil d'administration et direction générale ..... 242

21.2.4 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions ..... 244

21.2.5 Comptes sociaux (article 37, 38 et 39 des statuts) ..... 245

**22. CONTRATS IMPORTANTS** ..... **247**

**23. INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS** ..... **248**

**24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC** ..... **249**

**25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS** ..... **250**

**ANNEXE I GLOSSAIRE** ..... **I-1**

**ANNEXE II COMPTES COMBINES** ..... **II-1**

**ANNEXE III INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA** ..... **III-1**

# 1. PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE

## 1.1 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Gilles Grapinet, Directeur général de la Société.

## 1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de base.

Les comptes combinés historiques du Groupe, les informations financières pro forma et prévisionnelles présentés dans le document de base ont fait l'objet de rapports du contrôleur légal de la Société. Le rapport d'audit de Deloitte & Associés sur les comptes combinés des exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013 figure en Annexe II du document de base et contient l'observation suivante :

« *Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la Note A.1.7.2 de l'annexe aux comptes combinés, qui décrit notamment aux paragraphes « Constitution du Groupe Worldline » et « Méthode de combinaison », la méthode retenue pour la combinaison des entités sous contrôle commun, en l'absence de disposition spécifique à cet égard dans le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne*. »

Gilles Grapinet
Directeur général

## 1.3 NOM ET FONCTION DES RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Michel-Alain Proch, Directeur Financier du groupe Atos
Atos SE, 80 quai Voltaire, Immeuble River Ouest, 95870 Bezons
Tel : +33 (0)1 73 26 00 31

Bruno Vaffier, Directeur Financier du Groupe
Worldline, 80 quai Voltaire, Immeuble River Ouest, 95870 Bezons
Tel : +33 (0)1 73 26 02 07

## 2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES

### 2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

**Deloitte & Associés**

Représenté par Christophe Patrier
185 avenue Charles de Gaulle, 92524 Neuilly-sur-Seine

Deloitte & Associés est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

Deloitte & Associés a été confirmé dans ses fonctions de commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale des actionnaires de la Société en date du 30 avril 2014 pour la durée de son mandat restant à courir qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Conformément à la réglementation en vigueur, l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 30 avril 2014 a décidé de nommer un deuxième commissaire aux comptes titulaire pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019 :

**Grant Thornton**

Représenté par Victor Amselem
100 rue de Courcelles, 75017 Paris

Grant Thornton est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris.

### 2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS

**BEAS**

Représenté par Dominique Jumaucourt
7-9 Villa Houssay, 92200 Neuilly-sur-Seine

BEAS est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

BEAS a été confirmé dans ses fonctions de commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale des actionnaires de la Société en date du 30 avril 2014 pour la durée de son mandat restant à courir qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Conformément à la réglementation en vigueur, l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 30 avril 2014 a décidé de nommer un deuxième commissaire aux comptes suppléant pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019 :

**IGEC**

Représenté par Vincent Papazian
3 rue Léon Jost, 75017 Paris

IGEC est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris.

## 3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES ET AUTRES DONNÉES

Les tableaux suivants présentent certaines informations financières sélectionnées du Groupe et, pour le compte de résultat, par ligne de services et autres données aux dates et pour les périodes indiquées ci-dessous.

Sauf indication contraire, les informations financières sélectionnées aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 et pour les exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013, ont été tirées des comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés du Groupe » du présent document de base. Ces comptes combinés ont été établis conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne et ont été audités par Deloitte & Associés, commissaire aux comptes, membre de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes de Versailles. Le rapport du commissaire aux comptes sur ces comptes combinés figure à la Section 20.1 « Comptes combinés du Groupe » du présent document de base.

Les informations figurant dans cette section doivent être lues conjointement avec (i) les comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés du Groupe » du présent document de base, (ii) les informations financières pro forma figurant à la Section 20.2 « Informations financières pro forma » du présent document de base, (iii) l'analyse de ses résultats par le Groupe présentée au Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document de base et (iv) l'analyse de sa liquidité et de ses capitaux propres par le Groupe présentée au Chapitre 10 « Liquidité et Ressources Financières » du présent document de base.

*Les Opérations de Réorganisation Préalables et les comptes combinés du Groupe.* En 2013, à l'issue des Opérations de Réorganisation Préalables décrites à la Section 5.1 « Histoire et évolution » du présent document de base, les activités qui constituent aujourd'hui le Groupe (les « Activités Worldline ») ont été séparées du groupe Atos (les « Activités non Worldline »). Auparavant, certaines Activités Worldline étaient réalisées par des entités qui ne faisaient pas partie du Groupe et ont dû être apportées aux entités qui constituent aujourd'hui le Groupe. Les Opérations de Réorganisation Préalables ont été comptabilisées dans les états financiers comme un regroupement d'entités sous contrôle commun. Les états financiers combinés ont été préparés comme si toutes les entités historiquement détenues par le groupe Atos au 1er janvier 2011 faisaient partie du Groupe à cette date, et toutes les Activités non Worldline ont été exclues à compter de cette date. Pour les entités qui ont été apportées au Groupe, dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables mises en place en 2013, et qui sont réputées appartenir au Groupe à compter du 1er janvier 2011, les sommes correspondantes payées pour leur acquisition par le Groupe ont été comptabilisées, pour les besoins des états financiers combinés, dans les flux de trésorerie pour 2013, année pendant laquelle les transferts de titres ont eu lieu. Concernant les entités acquises ou cédées par le groupe Atos entre le 1er janvier 2011 et le 31 décembre 2013, les états financiers combinés tiennent compte des acquisitions et des cessions à la date de la transaction. Voir la Note A.1.7.2 aux états financiers combinés pour de plus amples informations sur la préparation des états financiers combinés historiques.

### *Informations financières sélectionnées du compte de résultat combiné du Groupe*

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| | (*en millions d'euros*) | | |
| **Chiffre d'affaires** | 1 135,1 | 1 107,2 | 1 015,7 |
| Charges de personnel | -466,1 | -455,0 | -409,7 |
| Charges opérationnelles | -505,0 | -500,1 | -443,8 |
| **Marge opérationnelle** | 164,0 | 152,1 | 162,2 |
| Autres produits et charges opérationnels | 5,9 | -2,4 | -5,8 |
| **Résultat opérationnel** | 169,9 | 149,7 | 156,4 |
| Coût de l'endettement financier net | -3,7 | -4,2 | -5,1 |
| Autres charges financières | -15,9 | -9,8 | -14,2 |
| Autres produits financiers | 6,2 | 3,7 | 4,3 |
| Résultat financier | -13,4 | -10,3 | -15,0 |
| **Résultat avant impôt** | 156,5 | 139,4 | 141,4 |
| Charge d'impôt | -36,2 | -43,8 | -46,9 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,8 | -1,7 | -1,0 |
| **Résultat net** | **118,5** | **93,9** | **93,5** |

### *Informations financières sélectionnées du bilan combiné du Groupe*

| | Au 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| | (*en millions d'euros*) | | |
| Total des actifs non courants | 579,9 | 566,2 | 557,1 |
| Total des actifs courants | 836,9 | 755,1 | 647,6 |
| *dont Trésorerie et équivalents de trésorerie* | *542,0* | *468,7* | *377,6* |
| **Total de l'actif** | **1 416,8** | **1 321,3** | **1 204,7** |
| Total capitaux propres | 335,6 | 421,1 | 346,5 |
| Total des passifs non courants | 127,6 | 159,1 | 173,1 |
| *dont passifs financiers* | *46,0* | *71,2* | *97,8* |
| Total des passifs courants | 953,6 | 741,1 | 685,1 |
| *dont part à moins d'un an des passifs financiers* | *595,6* | *412,1* | *383,3* |
| **Total du passif** | **1 416,8** | **1 321,3** | **1 204,7** |

### *Informations financières sélectionnées du tableau de flux de trésorerie combinés du Groupe*

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | (*en millions d'euros*) | | |
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| Flux nets de trésorerie générés par l'activité | 165,5 | 152,1 | 139,8 |
| Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement | -41,3 | -46,0 | -51,2 |
| Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement | -262,9 | -40,5 | -49,2 |
| **Variation de trésorerie** | **-138,7** | **65,6** | **39,4** |

***Informations financières sélectionnées du compte de résultat combiné par ligne de services***

Le Groupe Worldline souhaite que chacune de ses lignes de services puisse disposer à terme d'agrégats pour mesurer leur performance et pour communiquer au marché sur certains de ces indicateurs clés. Une information complémentaire sur la marge opérationnelle et l'Excédent Brut Opérationnel (EBO) par ligne de service est présentée pour les exercices 2012 et 2013. Pour les exercices 2012 et 2013, cette information n'est pas une information sectorielle au sens d'IFRS 8. Par ailleurs, l'organisation historique divergeant de la structure cible d'organisation et de *reporting* décidée lors de la mise en place des Opérations de Réorganisation Préalables, cette information complémentaire par ligne de services a par conséquent été reconstituée pour les comptes combinés historiques car elle ne préexistait pas en tant que telle. En particulier, pour ce qui est de la marge opérationnelle, un certain nombre de règles ont été définies pour allouer les coûts mutualisés aux trois lignes de services, coûts significatifs pour le Groupe étant donné le partage de nombreuses plateformes, logiciels, ressources et frais de siège. Les règles d'allocation ont été déterminées sur la base des informations disponibles dans les systèmes et sur la meilleure évaluation du management du Groupe de la destination des ressources utilisées.

A compter du 1er janvier 2014, le Groupe a modifié son *reporting* IFRS 8 pour adopter une approche sectorielle par ligne de services. Voir la Section 9.1.5 « Présentation Sectorielle » du présent document de base.

| | **Exercice clos le 31 décembre** | |
|---|---|---|
| | **2013** | **2012** |
| | (*en millions d'euros*) | |
| **Services Commerçants & Terminaux** | | |
| Chiffre d'affaires | 364,6 | 353,6 |
| Marge opérationnelle | 67,2 | 68,0 |
| Excédent Brut Opérationnel (EBO) | 78,9 | 77,9 |
| **Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement** | | |
| Chiffre d'affaires | 391,7 | 386,8 |
| Marge opérationnelle | 78,9 | 63,4 |
| Excédent Brut Opérationnel (EBO) | 88,9 | 72,0 |
| **Mobilité & Services Web Transactionnels** | | |
| Chiffre d'affaires | 378,8 | 366,7 |
| Marge opérationnelle | 37,7 | 44,5 |
| Excédent Brut Opérationnel (EBO) | 53,6 | 55,3 |

### *Autres données financières*

Le Groupe présente, en complément des mesures IFRS, plusieurs indicateurs supplémentaires dont notamment (i) « l'excédent brut opérationnel », (ii) « Flux de trésorerie disponible », et (iii) « EBITDA ». Ces mesures ne sont pas des indicateurs prévus par les normes IFRS et n'ont pas de définitions standards. Par conséquent, les définitions utilisées par le Groupe pourraient ne pas correspondre aux définitions données à ces mêmes termes par d'autres sociétés. Ces mesures ne doivent pas être utilisées à l'exclusion de, ou en substitution des mesures IFRS. Voir la Section 9.10 « Indicateurs Non-IFRS » pour des tableaux de passage détaillés qui précisent le calcul de ces indicateurs et leur passage vers les mesures IFRS correspondants. Le tableau ci-après présente ces indicateurs pour les périodes indiquées.

| | **Exercice clos le 31 décembre** | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| | *(en millions d'euros)* | | |
| Excédent Brut Opérationnel (EBO) | 203,2 | 182,9 | 193,3 |
| Flux de Trésorerie Disponible | 121,0 | 100,3 | 89,2 |
| EBITDA | 211,7 | 192,0 | 180,6 |

### *Informations financières sélectionnées du compte de résultat pro forma*

En complément des états financiers combinés, le Groupe a préparé des informations financières pro forma afin de simuler les effets que les Opérations de Réorganisation Préalables et certaines opérations connexes auraient pu avoir sur le compte de résultat et les tableaux de flux de trésorerie si ces opérations avaient pris effet le 1er janvier 2011 et si le Groupe avait opéré comme un groupe distinct autonome et coté à compter de cette date. Voir la Section 20.2 « Informations financières pro forma » du présent document de base. Le Groupe estime que les informations financières pro forma peuvent notamment aider des investisseurs à mieux comprendre l'impact financier des Opérations de Réorganisation Préalables. Ces informations financières pro forma servent également à établir une base de comparaison plus pertinente pour les objectifs et prévisions décrites aux Chapitre 12 « Information sur les Tendances et les Objectifs » et Chapitre 13 « Prévisions ou Estimations du Bénéfice » du présent document de base.

Le tableau ci-après résume le compte de résultat pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012.

| | Exercices clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | **2013 Pro Forma** | **2012 Pro Forma** |
| | *(en millions d'euros)* | |
| **Chiffre d'Affaires** | | |
| Services Commerçants & Terminaux | 364,6 | 356,3 |
| Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement | 391,7 | 375,9 |
| Mobilité & Services Web Transactionnels | 369,0 | 365,1 |
| **Total Chiffre d'Affaires** | **1 125,3** | **1 097,3** |
| Charges de personnel | -469,5 | -448,9 |
| Charges opérationnelles | -490,7 | -495,1 |
| **Marge opérationnelle** | **165,1** | **153,4** |
| Autres produits et charges opérationnels | 5,9 | -6,7 |
| **Résultat opérationnel** | **171,0** | **146,7** |
| Coût de l'endettement financier net | -4,9 | -5,7 |
| Autres charges financières | -10,5 | -6,5 |
| Autres produits financiers | 6,2 | 3,7 |
| Résultat financier | -9,2 | -8,5 |
| **Résultat avant impôt** | **161,8** | **138,2** |
| Charge d'impôt | -49,8 | -41,9 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,8 | -1,7 |
| **Résultat Net** | **110,2** | **94,6** |

# 4. FACTEURS DE RISQUES

*Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent document de base, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent Chapitre. Ces risques sont, à la date d'enregistrement du présent document de base, ceux dont le Groupe estime que la réalisation éventuelle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière ou ses perspectives. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que d'autres risques, non identifiés à la date d'enregistrement du document de base ou dont la réalisation n'est pas considérée, à cette même date, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, ses résultats, sa situation financière ou ses perspectives, peuvent exister.*

## 4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET AUX MARCHÉS DU GROUPE

***Si le Groupe ne parvient pas à s'adapter aux évolutions relatives à son secteur d'activité et à continuer à fournir des services innovants et attractifs, l'utilisation de ses services pourrait baisser et réduire ainsi son chiffre d'affaires.***

Le secteur des services de paiement et des services numériques dans lequel le Groupe évolue est confronté à de rapides évolutions technologiques, à l'apparition de nouveaux produits et services, aux modifications des normes du secteur, à l'évolution des besoins des clients et à l'arrivée de concurrents non traditionnels. Afin de rester compétitif, le Groupe doit anticiper et réagir à ces évolutions, ce qui requiert notamment une quantité d'investissements et de temps passé significatifs en recherche et développement. Le Groupe est également en cours d'optimisation de son infrastructure technologique, notamment de ses plateformes informatiques de traitement de paiements et des autres plateformes informatiques, afin de bien se positionner pour pouvoir profiter au mieux de la croissance du marché et des nouveaux services. Si le Groupe ne parvient pas à s'adapter à ces évolutions ou à continuer à développer et introduire des services attractifs et innovants, l'utilisation des services proposés par le Groupe pourrait diminuer. Tout retard dans l'offre de nouveaux services, tout échec dans la différenciation des services offerts par le Groupe et dans l'anticipation de la demande du marché pourrait rendre les services du Groupe moins recherchés ou même obsolètes, ce qui aurait un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. En outre, les projets que le Groupe entreprend pour améliorer son infrastructure technologique face aux tendances évolutives du marché nécessitent des coûts et des investissements en terme de temps passé significatifs, et le Groupe ne peut garantir que ces tendances, produits et services pour lesquels de tels développements ont été entrepris se développeront comme prévu ou rencontreront le succès escompté. Si le Groupe réalise des investissements importants dans le domaine de la recherche et développement ciblant des services et solutions nouveaux pour lesquels un marché ne se développe pas comme prévu, le Groupe pourrait avoir des difficultés à récupérer les coûts qu'il a encourus en développant ces services et solutions nouveaux et, dans la mesure où ces investissements ont été capitalisés, enregistrer des dépréciations significatives.

De surcroît, un certain nombre de services que le Groupe considère comme des sources de croissance future sont nouveaux et interviennent sur des marchés qui ne sont pas encore pleinement développés. Le Groupe ne peut garantir que ces marchés se développeront comme prévu et que les nouveaux produits et services du Groupe seront adoptés par de nombreux clients et consommateurs, ou qu'ils seront cohérents avec les standards sectoriels en évolution, que le Groupe va parvenir à gagner des parts de marché significatives sur ces nouveaux marchés ou que le Groupe récupérera entièrement l'investissement réalisé pour développer ces produits et services. Par exemple, bien que les applications de commerce mobile constituent un axe important de la stratégie de croissance du Groupe, le Groupe ne peut garantir que le commerce à partir d'un téléphone mobile ou d'autres terminaux mobiles se développera aussi rapidement et avec autant de succès qu'anticipé par les cabinets d'études et de conseil. De la même manière, de nombreux marchés pour les produits Vie Connectée (*Connected Living*), tels les véhicules connectés, sont encore à leur premier stade de développement et ces marchés pourraient ne pas se développer aussi rapidement et autant que prévu,

notamment en raison de la maturité encore faible des modèles économiques mis en place par les clients du Groupe pour la commercialisation de ces services connectés auprès de leurs propres clients. En outre, alors que le Groupe prévoit que des solutions innovantes développées pour faire face à la transformation digitale en cours qui affecte les distributeurs et autres entreprises constitueront une composante de plus en plus importante du portefeuille de services du Groupe dans le futur, le Groupe ne peut être certain que les entreprises continueront à poursuivre leur « réinvention digitale » ou qu'elles adopteront de nouvelles technologies aussi rapidement ou de la même manière qu'au cours de ces dernières années ou que le Groupe sera en mesure de lancer de nouveaux produits qui parviendront à satisfaire leurs besoins.

***Les atteintes à la sécurité peuvent perturber le cours des affaires du Groupe et porter préjudice à sa réputation.***

Dans le cadre de ses activités, le Groupe reçoit, traite, stocke et transmet de manière électronique les informations commerciales sensibles de ses clients. En outre, le Groupe collecte et traite un volume significatif de données personnelles de consommateurs, notamment, selon les services fournis, les noms et adresses, données des porteurs de cartes, historiques des paiements, données médicales personnelles, informations fiscales. La confidentialité et l'intégrité des informations concernant les clients et les consommateurs qui se trouvent sur les serveurs du Groupe ou d'autres systèmes d'informations sont essentielles pour le bon déroulement des activités du Groupe. Par conséquent, le Groupe a mis en place des systèmes de sécurité, de sauvegarde et de recouvrement. Les coûts relatifs aux systèmes et aux procédures liés à de telles mesures de protection pourraient augmenter et ainsi peser sur la rentabilité du Groupe. En dépit de ces mesures de sécurité, tout accès non autorisé aux systèmes informatiques et aux bases de données du Groupe pourrait conduire au vol ou à la divulgation d'informations confidentielles, à la suppression ou à la modification de fichiers ou, plus généralement, provoquer des interruptions dans les activités du Groupe. Ces risques sont accrus lorsque les informations sont transmises via Internet. La notoriété du Groupe dans le secteur des paiements et des services numériques et celle des clients pour lesquels le Groupe traite des données peut inciter des *hackers* à mener des attaques sur les systèmes du Groupe qui pourraient compromettre la sécurité de ses données, causer des interruptions dans ses activités ou entraîner des augmentations de coûts, des litiges et d'autres dommages. De tels litiges pourraient se prolonger et entraîner le paiement de dommages et intérêts ainsi que la mise en place de mesures coûteuses pour renforcer la sécurité du Groupe. Une erreur de manipulation ou d'utilisation pourrait également survenir, notamment si une information était fournie à des personnes non autorisées à la recevoir, à la suite d'une faille d'un système du Groupe, d'agissements de salariés ou de personnels sous-traitants contraires à sa politique, d'interception ou réception malencontreuse d'informations par un tiers. Une faille dans le système ou la perte d'informations confidentielles comme les numéros de cartes de crédit et autres informations liées est susceptible d'avoir un impact plus durable et plus significatif sur les activités du Groupe qu'une panne d'équipement, pouvant entraîner des poursuites judiciaires contre le Groupe pour utilisation abusive de données personnelles, comme l'usurpation d'identité. La perte d'informations confidentielles pourrait donner lieu au versement de dommages et intérêts et porter atteinte à l'image du Groupe et, par conséquent, avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. En outre, l'introduction ou les changements de règles et réglementations existantes en matière de « cyber sécurité » pourraient imposer de nouveaux standards de sécurité plus stricts nécessitant des ajustements et modifications dont la mise en place par le Groupe pourrait s'avérer coûteuse. Les risques financiers du Groupe au regard des éléments ci-dessus pourraient ne pas être couverts par une police d'assurance souscrite par le Groupe, ou n'être couverts que partiellement.

***Les préoccupations en matière de protection des données personnelles ou les manquements aux réglementations relatives à la protection des données personnelles et aux obligations sectorielles relatives à la protection des données pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité et la réputation du Groupe.***

Les systèmes du Groupe collectent, traitent et stockent une quantité de données personnelles des consommateurs très importante. Une grande partie des services à valeur ajoutée fournis par le Groupe à ses clients est destinée à analyser certaines de ces données afin de permettre aux commerçants, établissements financiers et autres clients de réaliser des campagnes publicitaires ciblées permettant de mieux comprendre le comportement et les besoins des consommateurs et de s'adapter à leurs préférences afin de leur fournir des produits et services plus pertinents. La position des utilisateurs et des régulateurs relative à la protection de la vie privée est en cours d'évolution, et il est possible que les préoccupations des utilisateurs et des régulateurs concernant le partage des informations personnelles avec les publicitaires ou autres tiers puissent affecter de manière défavorable la faisabilité et la possibilité de commercialisation de ces services à valeur ajoutée.

De surcroît, en tant que prestataire de services aux établissements financiers et fournisseur de services de traitements de cartes bancaires et autres services de transactions électroniques au niveau mondial, le Groupe est directement (ou indirectement par l'intermédiaire de ses clients) soumis aux lois, réglementations, normes sectorielles et autres restrictions applicables à la collecte, au stockage, au traitement et au transfert des données personnelles dans les différents pays au sein desquels il opère (voir la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base). Dans l'hypothèse où le Groupe ne serait pas en mesure de se tenir informé et de se conformer à l'ensemble de ces lois, réglementations et normes en matière de données personnelles, d'utilisation des données ou de sécurité, certaines licences ou autorisations réglementaires pourraient être suspendues ou révoquées, certains services pourraient devoir être restreints, suspendus ou résiliés, des sanctions administratives, civiles ou pénales (dont des amendes) pourraient être imposées, certains clients existants ou potentiels pourraient être réticents à faire appel au Groupe et sa réputation et son image de marque pourraient être atteintes au niveau mondial, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. En outre, si des lois, règles ou normes de sécurité sectorielles plus restrictives en termes d'obligations de sécurité en matière de données personnelles étaient adoptées à l'avenir par la législation applicable dans les pays au sein desquels le Groupe intervient ou par des organismes sectoriels (voir la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base), ces changements pourraient avoir un effet défavorable sur le Groupe se traduisant par une augmentation des coûts ou une imposition de restrictions sur ses processus commerciaux. Le Groupe pourrait être contraint d'engager des montants élevés d'investissements et d'autres ressources pour se conformer aux standards applicables en matière de respect de la vie privée et de sécurité requis par les normes internationales et la loi, aux normes sectorielles en vigueur ou pour adapter en conséquence les contrats qu'il conclut. Le risque financier du Groupe au regard des éléments ci-dessus pourrait ne pas être couvert par une police d'assurance souscrite par le Groupe, ou n'être couvert que partiellement.

***Des dysfonctionnements dans les systèmes de traitement du Groupe ou des défauts de logiciels pourraient compromettre les relations avec les clients et engager la responsabilité du Groupe.***

Le Groupe dépend fortement du fonctionnement efficace et ininterrompu de nombreux systèmes, notamment des systèmes informatiques, logiciels, serveurs et centres de données. Les services fournis par le Groupe sont destinés à traiter de manière sûre et fiable des transactions très complexes (très souvent en temps réel) et à fournir des rapports ou d'autres informations sur ces transactions, à un volume et à une vitesse de traitement très élevés. Toute défaillance dans la fourniture d'un service efficace et sécurisé ou tout problème de rendement qui aurait pour conséquence un délai de traitement long ou un rapport d'erreurs ou d'interruptions de services pourrait avoir un impact défavorable significatif sur potentiellement un grand nombre d'utilisateurs, l'activité du Groupe et, finalement, sa réputation. Le Groupe opère certains services impliquant la collecte, la comptabilisation et la gestion de flux financiers entrants et sortants au profit de différents acteurs opérant dans la chaîne de services

du paiement. Un défaut technique, d'application ou de traduction des règles contractuelles dans les systèmes, voire de fraude non décelée, pourrait conduire à des erreurs de comptabilisation des flux financiers et avoir des conséquences négatives sur la situation financière du Groupe, de par sa responsabilité d'opérateur de systèmes, en cas d'incapacité à corriger et redistribuer correctement ces flux financiers. Pour mener à bien ses activités, le Groupe doit ainsi être en mesure de protéger ses systèmes contre les interruptions, y compris en raison d'événements indépendants de sa volonté. Les événements qui pourraient causer des interruptions du système incluent, sans limitation, les incendies, les catastrophes naturelles, les pannes de communication, les virus informatiques, les entrées non autorisées, les actes de terrorisme ou les guerres.

En outre, les employés du Groupe, dont il est aussi dépendant, pourraient causer des pannes ou défaillances opérationnelles, résultant soit d'une erreur humaine soit de sabotages volontaires ou de manipulations frauduleuses de ses opérations ou systèmes. Les tiers avec lesquels le Groupe exerce des activités pourraient aussi être sources de risques opérationnels, notamment en cas de pannes ou de défauts sur les systèmes de ces tiers, leurs produits ou leurs salariés. De la même manière, les logiciels et leurs mises à jour pourraient contenir des erreurs non détectées qui diminuent leur rendement. Les actifs du Groupe et les assurances pour interruption d'activités pourraient s'avérer insuffisants pour couvrir l'ensemble des pertes et des défaillances susceptibles de survenir. Les pannes dans les systèmes du Groupe ou dans ceux des tiers, les défauts dans les systèmes du Groupe, les erreurs ou les retards dans le traitement des transactions de paiement ou les autres difficultés pourraient avoir les conséquences suivantes :

- une perte de chiffre d'affaires ;
- une perte de clients et/ou perte de contrats ;
- une perte de données sensibles de commerçants, ou de consommateurs ou d'autres types ;
- des amendes infligées par les associations des réseaux de paiement ;
- des pénalités contractuelles ou des concessions commerciales ;
- une atteinte aux équipements ou aux logiciels des clients du Groupe ;
- une publicité négative, donc une atteinte à la réputation du Groupe par une mauvaise publicité ;
- un risque de pertes pour fraude ou autres charges ;
- des coûts d'opération et de développements additionnels (notamment dans le cadre de l'imposition de mesures de sécurité ou d'efforts de remédiation supplémentaires) ;
- des risques de poursuites et/ou
- des détournements de technologies ou d'autres ressources.

Chacune des conséquences ci-dessus pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Malgré les tentatives du Groupe pour limiter ses responsabilités potentielles par le biais de contrôles, comprenant les redondances des systèmes, les contrôles de sécurité, le développement des applications et les contrôles-tests, le Groupe ne peut être certain que ces mesures parviendront toujours à prévenir les perturbations et à limiter les responsabilités du Groupe. De la même manière, les interruptions de service peuvent empêcher les clients commerçants d'être en mesure de traiter les paiements par carte pendant la durée de l'interruption. Chacune de ces situations pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la réputation de fiabilité du Groupe, son image, et par conséquent sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

***Le Groupe est exposé à des risques économiques et politiques, des risques liés aux cycles d'affaires, des risques de crédit de ses clients et au risque d'un déclin global des dépenses des consommateurs, des entreprises et des administrations publiques et est dépendant du succès de ses clients, susceptibles d'avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.***

Les secteurs des services aux commerçants, des paiements électroniques, du traitement des paiements et des services numériques sont influencés par le niveau global des dépenses de consommation des particuliers, des entreprises et des institutions publiques. Avec son socle notable de clientèle de détail et d'institutions publiques, l'activité du Groupe est particulièrement dépendante de ces facteurs. Le Groupe est exposé à la conjoncture économique générale qui affecte la confiance des consommateurs, leurs dépenses et celles des administrations publiques, leurs revenus disponibles, et les évolutions dans les habitudes d'achat de ces derniers. Une nouvelle détérioration de la conjoncture macro-économique dans les principaux pays au sein desquels le Groupe exerce son activité, particulièrement en Europe, pourrait affecter de manière défavorable les recettes du Groupe en réduisant le volume et le montant moyen des transactions réalisées par l'utilisation de cartes de paiement ou de moyens de paiement électronique. Une réduction du montant des dépenses de consommation pourrait entraîner une réduction du chiffre d'affaires et des bénéfices du Groupe. Si les détenteurs de cartes des établissements financiers clients effectuent moins de transactions avec leurs cartes, si les commerçants du Groupe vendent moins de produits et services faisant appel aux paiements électroniques, si les consommateurs utilisant des moyens « OBeP » (*Online Banking e-Payment* ou services de banque en ligne) et d'autres méthodes de paiements sans carte effectuent moins de paiements, ou si les consommateurs dépensent moins pour chaque transaction, le Groupe aura un nombre de transactions à traiter diminué et un volume moyen de transactions plus faible, avec pour conséquence une réduction potentiellement significative du chiffre d'affaires. Par ailleurs, les clients du Groupe et les consommateurs finaux, avec moins de revenus disponibles, seront moins nombreux à opter pour les offres de services numériques et autres solutions à valeur ajoutée proposées par le Groupe, qui comprennent une part qui croît de manière significative dans les offres de services et qui sont partie pleinement prenante de la stratégie de croissance du Groupe. En outre, en période de récession économique, les clients du Groupe existants et potentiels pourraient être plus réticents à renouveler leurs équipements et logiciels informatiques, ce qui pourrait avoir un impact sur les ventes des produits et les mises à jour des services du Groupe. En outre, quand le Groupe fournit et/ou développe, en collaboration avec ses clients, tels que les constructeurs automobiles, des services et des plateformes qui sont ensuite commercialisés par ses clients à des consommateurs, le Groupe est dépendant du succès de ses clients, succès qu'il n'est pas en mesure de contrôler.

Un nouveau ralentissement économique et la possible mise en œuvre de mesures d'austérité par des gouvernements pourraient par ailleurs rapidement entraîner une diminution des dépenses publiques, ce qui, compte tenu du fait qu'une part significative du chiffre d'affaires du Groupe provient d'une clientèle d'institutions publiques (en France et au Royaume-Uni en particulier), pourrait avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. En 2013, le Groupe a réalisé environ 16 % de son chiffre d'affaires total et environ 50 % du chiffre d'affaires de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels auprès d'acteurs publics. En particulier, en 2013, une part significative (environ 30 %) du chiffre d'affaires du Groupe généré en France était imputable aux contrats passés avec les administrations publiques.

Plus généralement, un ralentissement économique dans les zones géographiques dans lesquelles il est tout particulièrement exposé pourrait augmenter la sensibilité du Groupe à la pression sur les prix vis-à-vis de ses concurrents et à des pertes de crédit potentielles, notamment en raison de la solvabilité des institutions financières majeures. De surcroît, les émetteurs de cartes de crédit pourraient réduire les plafonds de crédit et être plus sélectifs dans l'émission de cartes, entraînant un nombre plus faible de transactions portant sur des montants moindres et, par conséquent, un chiffre d'affaires et un bénéfice diminués pour le Groupe. Dans l'hypothèse d'une cessation d'activités de commerçants à la suite de difficultés économiques, le Groupe ne recouvrera probablement pas les frais pour les transactions traitées par ces commerçants durant leurs derniers mois d'activité, ce qui pourrait avoir

un impact défavorable sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Les clients commerçants du Groupe et les autres participants aux systèmes de paiement électronique, dont les fournisseurs de services de paiement, sont responsables de toute amende ou pénalité qui peut être évaluée par les réseaux de paiement par carte. Les règles imposées par les réseaux de paiement pourraient conduire le Groupe à devoir dédommager les consommateurs en cas de faillite d'un commerçant entraînant son incapacité à livrer les services et produits achetés. Dans le cas où le Groupe serait dans l'impossibilité de collecter de tels montants auprès des fournisseurs de services de paiement et autres agents pour cause de fraude, rupture de contrat, insolvabilité, faillite ou de toute autre raison, le Groupe pourrait se retrouver redevable de ces montants.

***Risques liés à la gestion de projets de développement de nouvelles solutions.***

Le Groupe est amené à conclure des contrats incluant des engagements au forfait pour le développement de nouveaux systèmes, notamment au Royaume-Uni. Ces activités comportent le risque que les coûts et charges de développement se révèlent très supérieurs aux montants initialement prévus, soit du fait d'une estimation initiale erronée, soit en raison de difficultés nouvelles et imprévues durant le projet, soit encore du fait d'erreurs dans la gestion opérationnelle des travaux de développement. Les contrats au forfait ne permettent pas toujours au Groupe de renégocier le montant de ces surcoûts et peuvent entraîner un provisionnement, au moment où les surcoûts sont identifiés, si le projet conduit à une perte à terminaison. La survenance d'un de ces événements pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

***Si le Groupe n'était pas en mesure de réagir face à la concurrence, les demandes pour les services du Groupe pourraient s'en retrouver négativement impactées et significativement diminuer.***

Le Groupe est confronté à une forte concurrence sur ses différents marchés. Compte tenu de la diversité des produits et du portefeuille du Groupe, les principaux concurrents varient en fonction de ses divisions et des types de produits et services, couvrant aussi bien les prestataires de services de traitement de paiements et les banques que les fournisseurs de logiciels d'e-commerce, les fournisseurs de terminaux de paiement, les entreprises de télécommunications et de technologies informatiques et les start-ups. Certains concurrents pourraient avoir une plus grande capacité à consacrer des ressources financières et opérationnelles au développement et au marketing des nouvelles technologies et des nouveaux services, à offrir une gamme plus large de services que le Groupe, à déployer des efforts de promotion (campagnes publicitaires et stratégies de promotion) plus efficaces que le Groupe permettant une plus grande reconnaissance de leur marque ou une plus grande acceptation par les commerçants de leurs technologies et services, à développer de meilleures solutions de sécurité ou à proposer des tarifs plus compétitifs. Concernant ses services numériques innovants et ses services de mobilité e-consommateur offerts par le biais de sa ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels, le Groupe est en concurrence avec un spectre particulièrement large de participants solides qui s'étend au-delà de ses concurrents du secteur des services de paiement traditionnels, couvrant à la fois des sociétés IT traditionnelles, des entreprises spécialisées et des start-ups innovantes. Le Groupe est également confronté à une concurrence particulièrement intense dans ses activités de terminaux commerçants, exercées notamment par Ingenico et Verifone, qui détiennent une position très importante sur le marché des terminaux pour les commerçants. L'acquisition par Verifone de Point en 2011, l'un des distributeurs de terminaux du Groupe, pourrait impacter la capacité du Groupe à maintenir ou améliorer sa position actuelle au sein de ce marché. Le Groupe est également confronté à une concurrence accrue dans les activités de paiement en ligne et par mobile, avec un nombre croissant d'acteurs dont les banques et les opérateurs de télécommunications qui coexistent sur les divers marchés où le Groupe opère. Si le Groupe n'est pas capable de réagir efficacement à la concurrence, la demande pour ses services pourrait significativement diminuer avec un effet potentiellement défavorable sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives. Par ailleurs, étant donné le niveau de concurrence à laquelle il doit faire face à travers les marchés sur lesquels il opère, le Groupe est confronté à une pression significative sur les prix de ses produits et services, ce qui pourrait également avoir une

incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et ses perspectives. Le Groupe est notamment soumis à une concurrence particulièrement importante en Belgique du fait de l'ouverture du schéma de paiement Bancontact/Mister Cash à d'autres acquéreurs commerçants. De plus, dans l'hypothèse où ses concurrents ou tout autre nouvel acteur capitaliseraient plus efficacement sur les tendances de consolidation potentielle au sein du secteur des services de paiement actuellement fragmenté, notamment en Europe, le paysage concurrentiel, compte tenu notamment de la nature et de la taille de ses concurrents, pourrait subir des changements importants, ce qui pourrait réduire certains avantages concurrentiels dont le Groupe bénéficie actuellement. En outre, sur les secteurs d'activités dans lesquels il opère actuellement sans avoir besoin d'obtenir un agrément, le Groupe pourrait se retrouver désavantagé par rapport à ses concurrents établissements de paiement agréés qui sont en mesure d'offrir à leurs clients des services additionnels, tels que ceux de financement, que le Groupe n'est pas en mesure d'offrir.

L'industrie des paiements est confrontée à une nouvelle concurrence qui émerge de concurrents non traditionnels, tels que PayPal et Google, qui offrent des méthodes de paiement alternatives point à point (*peer to peer*) et en circuit fermé qui, généralement, contournent les systèmes de traitement des paiements traditionnels basés sur l'interchange sur lequel le modèle économique actuel du secteur est largement fondé. De surcroît, ces concurrents non traditionnels ont des ressources financières considérables et des réseaux solides, bénéficient d'une bonne réputation auprès des consommateurs et, en tant que nouveaux entrants dans le secteur des services de paiement, ne sont pas encore contraints au même niveau de contrôles juridiques ou réglementaires en matière de tarification et d'activité que les acteurs plus traditionnels comme le Groupe. Bien que de nombreux services fournis par le Groupe soient orientés vers de nouvelles méthodes de paiement, le rôle du Groupe dans le traitement de ces paiements est moins étendu et peut être moins profitable que son rôle traditionnel en matière de traitement des paiements par cartes. Si ces concurrents non traditionnels gagnaient des parts de marché plus importantes sur le marché des paiements électroniques, et si les services du Groupe n'étaient pas utilisés pour traiter les transactions liées ou ne pouvaient pas être proposés à des tarifs comparables à ceux de l'activité traditionnelle de traitement des paiements par cartes, cela pourrait également avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives.

***Le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à étendre son offre de services existants à de nouveaux marchés.***

Un des axes de la stratégie du Groupe consiste à étendre la couverture géographique de ses services, notamment en développant les services qui ont rencontré du succès sur un ou plusieurs de ses marchés à d'autres marchés desservis par le Groupe. Cette stratégie implique un nombre significatif de risques, incluant le risque que l'environnement règlementaire ou les préférences des consommateurs dans les nouveaux marchés abordés rendent les produits du Groupe moins attractifs. Le déploiement des services du Groupe sur de nouveaux marchés est un défi dont le succès n'est pas garanti, compte tenu notamment de la concurrence des fournisseurs de services déjà présents dans ces nouveaux pays. Si le Groupe est incapable d'étendre son offre de services existants à ces nouveaux marchés, sa stratégie de croissance pourrait ne pas s'avérer fructueuse et cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives.

***La consolidation du secteur des services bancaires et financiers pourrait avoir un effet défavorable sur le chiffre d'affaires du Groupe, diminuant le nombre de clients existants ou potentiels et rendant le Groupe plus dépendant d'un nombre plus limité de clients.***

Depuis ces dernières années, on observe un nombre croissant de fusions et consolidations dans le secteur des services bancaires et financiers. Les opérations de fusions et de consolidations des établissements financiers réduisent le nombre de clients et clients potentiels du Groupe, ce qui peut affecter de manière défavorable le chiffre d'affaires du Groupe ou conduire au non-renouvellement des contrats existants. Le Groupe est notamment confronté au risque de voir ses clients fusionner avec des entités non clientes du Groupe, de les voir vendre des activités à ces entités, de voir ses clients

institutions financières cesser d'exister, ou encore migrer sur d'autres plateformes, opérées par des concurrents ou gérées en interne par les institutions financières clientes, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur ses contrats existants et le chiffre d'affaires attendu avec ces clients. Le chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement, qui compte essentiellement comme clients des banques et d'autres institutions financières, pourrait être particulièrement affecté. De surcroît, si les clients du Groupe font faillite, ou font l'objet d'une fusion ou d'une acquisition par une autre entité qui n'est pas cliente ou qui utilise moins de services fournis par le Groupe, il en résulterait une cessation ou une diminution de l'utilisation des services du Groupe par ces clients. Il est également possible que de grandes banques ou institutions financières, résultant de fusions ou de consolidations, aient un poids plus important dans les négociations des termes et conditions avec le Groupe ou qu'elles décident de réaliser en interne tout ou partie des services fournis actuellement ou qui pourraient être fournis par le Groupe. Ces facteurs sont donc susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives.

***Le Groupe voit sa responsabilité engagée lorsque ses clients commerçants dans ses activités d'acquisition commerçants refusent ou ne peuvent pas rembourser les commissions refacturées au bénéfice de leurs clients et quand ses clients commerçants ou autres conduisent des activités frauduleuses.***

Dans l'hypothèse d'un conflit entre un porteur de carte de paiement et un commerçant qui ne serait pas résolu en faveur du commerçant, la transaction est en général refacturée au commerçant et le prix d'achat est crédité ou remboursé d'une autre façon au titulaire de la carte. Dans le cadre de l'activité d'acquisition commerçants, si le Groupe ne parvient pas à prélever ces montants sur le compte du commerçant ou sur son compte de réserve (éventuellement), ou si le commerçant refuse ou s'avère dans l'impossibilité, à cause d'une cessation d'activité, faillite ou pour toute autre raison, de rembourser au Groupe ces commissions refacturées, le Groupe devra supporter la charge du montant devant être remboursé au détenteur de la carte de paiement. Le Groupe pourrait subir des pertes significatives résultant des commissions refacturées dans le futur. Toute augmentation des montants refacturés non payés par les clients commerçants du Groupe pourrait avoir des conséquences défavorables sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation, en particulier dans les services e-commerce. Dans le cadre de l'activité « Chèque Service » du Groupe, le Groupe peut être amené à verser des indemnités aux clients en cas de non-paiement des chèques qui auraient été approuvés par le Groupe.

Par ailleurs, le Groupe risque de voir sa responsabilité engagée en cas de transactions de paiement ou de crédit électroniques frauduleuses commises par un commerçant ou un tiers. Les fraudes commises par le commerçant peuvent par exemple impliquer le cas d'un commerçant ou d'un tiers qui utiliserait en connaissance de cause une carte de paiement ou de crédit volée ou contrefaite, un numéro de carte ou d'autres informations volées pour enregistrer de fausses ventes ou de fausses opérations de crédit, qui utiliserait une carte invalide ou encore qui manquerait intentionnellement à son obligation de livrer les marchandises ou réaliser les services vendus. Les délinquants utilisent des procédés de plus en plus sophistiqués dans la réalisation de leurs activités illicites, notamment en matière de contrefaçon et de fraude. Tout échec dans la gestion effective de ce risque et dans la prévention de la fraude pourrait accroître les charges de refacturation, porter atteinte à la réputation du Groupe et affecter ses relations avec ses clients bancaires et les organismes de gestion, ou engendrer d'autres responsabilités à l'encontre du Groupe. En outre, il est possible que ces incidents liés à la fraude augmentent dans le futur.

Bien qu'il ait mis en place une politique de gestion du risque de crédit lié à la relation commerciale *via* l'établissement de comptes de réserve, la demande de garanties et la fixation de plafonds de traitement mensuel, le Groupe pourrait subir des pertes significatives liées aux commissions refacturées dans le futur. Toute augmentation des commissions refacturées non payées par les commerçants pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats et ses perspectives. Tout manquement à l'obligation de remboursement au

Groupe des commissions refacturées dans le futur pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Le Groupe ne peut garantir que la couverture d'assurance visant à se prémunir contre certaines de ces pertes soit effective et adéquate.

***Une réduction de l'utilisation des cartes de paiement et de crédit comme moyens de paiement par les consommateurs ou des évolutions défavorables qui affecteraient le secteur du traitement des paiements en général pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.***

Si les consommateurs cessent d'utiliser des cartes de crédit et de paiement comme moyens de paiement pour leurs transactions ou si une évolution dans l'utilisation des différents moyens de paiements entre le paiement en espèces, les cartes de crédit et de paiement et les autres types de moyens de paiement venait à avoir un impact négatif pour le Groupe, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Une part importante de l'activité du Groupe est liée à l'utilisation des cartes de crédit et de paiement. Une part moins importante, mais croissante, des activités du Groupe est liée aux paiements effectués sans espèces par des moyens autres que par carte de paiement et lié au domaine des services numériques et de traitement de données. Si le marché global des paiements par carte était en décroissance, et que ce déclin était plus prononcé ou rapide que la croissance du marché et des parts du Groupe dans le marché des paiements effectués via des services numériques et de traitement de données, le chiffre d'affaires du Groupe pourrait s'en retrouver significativement impacté. En outre, si les marges étaient plus faibles dans ces nouveaux domaines, la rentabilité du Groupe pourrait diminuer, au moins de manière temporaire, jusqu'à ce que ces marchés atteignent des stades de maturité plus élevés et que les coûts de développement initial soient absorbés. De surcroît, l'évolution défavorable du secteur des paiements en général, à la suite par exemple de l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation ou réglementation qui rendrait plus difficile pour les clients du Groupe de conduire leurs activités, pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives.

***L'incapacité du Groupe à renouveler des contrats avec des clients importants à des conditions acceptables pourrait affecter son activité, et en particulier dans les segments où la concentration des clients est élevée.***

Le non-renouvellement des contrats clients peut avoir un impact défavorable sur l'activité du Groupe. La durée des contrats clients du Groupe varie en général entre trois et cinq ans, et certains de ses contrats avec des clients du secteur privé en Amérique latine ont une durée pouvant aller jusqu'à dix ans. A l'expiration d'un contrat, les clients du Groupe ont le choix de renégocier leur contrat avec le Groupe, d'en redéfinir le périmètre à la hausse ou à la baisse, de conclure des contrats avec des concurrents qui fournissent des services de même nature ou de re-internaliser ces services. Les clients pourraient négocier des réductions de prix quand ils cherchent à renouveler ou proroger les contrats auprès du Groupe, ou si l'activité des clients connaît des changements de volume importants. De surcroît, certains clients pourraient chercher à abaisser les tarifs précédemment négociés avec le Groupe en raison d'un environnement concurrentiel qui leur serait favorable, en raison d'autres facteurs économiques ou en raison d'une pression sur les prix qui serait subie par le client lui-même. Si le Groupe s'avère incapable de conserver un taux de renouvellement de ses contrats élevé à des conditions qui lui soient favorables, cela pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Il convient de noter à cet égard que plusieurs contrats avec des clients importants arrivent à échéance durant la période 2014 – 2016, notamment dans le secteur public où le recours à un appel d'offres compétitif est imposé par les réglementations européenne et nationales.

Bien que le chiffre d'affaires global du Groupe soit réparti sur un nombre relativement élevé de clients et qu'aucun client ne représentait à lui seul plus de 7 % du chiffre d'affaires total du Groupe en 2013, un pourcentage néanmoins significatif du chiffre d'affaires est généré avec un nombre limité de

clients et de contrats au sein de certaines lignes de services, divisions et dans certains régions clés dans lesquelles le Groupe opère. Par exemple, pour la ligne métier Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement, les cinq clients les plus importants du Groupe représentaient 21 % du chiffre d'affaires total pour cette ligne de services en 2013, alors que pour la ligne métier Mobilité & Services Web Transactionnels, les cinq clients les plus importants représentaient 44 % du chiffre d'affaires total en 2013. Ainsi, en 2013, les deux premiers clients de la division Mobilité & Services Web Transactionnels représentaient respectivement 20 % et 9 % du chiffre d'affaires de cette division. En France, les cinq clients les plus importants du Groupe représentaient 44 % du chiffre d'affaires total en 2013. Compte tenu de cette concentration, la perte d'un client pourrait avoir un impact significatif sur l'activité du Groupe, en particulier en cas de perte de clients importants pour les divisions de taille moindre ou nouvelles. La perte de clients importants dans les nouvelles divisions du Groupe aurait un effet défavorable significatif sur sa capacité à développer ces nouvelles activités de manière durable et fructueuse.

La perte de clients importants au sein des lignes de services et des divisions du Groupe ou dans ses zones géographiques clés, ainsi que l'éventualité que l'un d'eux réduise, diffère de façon significative ses achats, exige des réductions de prix pour les services fournis ou renégocie des contrats à des conditions moins favorables au Groupe, pourrait affecter de façon significative le chiffre d'affaires, la rentabilité, les flux de trésorerie et le résultat net tant au niveau de la division concernée qu'au niveau du Groupe et remettrait en cause la capacité de ce dernier à maintenir et étendre sa part de marché et à vendre ses services (notamment dans le cadre d'offres croisées) et rendrait difficile la mise en œuvre de sa stratégie.

***Les droits de propriété intellectuelle du Groupe pourraient être remis en cause ou violés et le Groupe pourrait être poursuivi pour atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers.***

Pour développer et protéger la technologie dont il est propriétaire, le Groupe s'appuie sur une combinaison de droits de nature contractuelle et de droits d'auteur, de marques, de brevets et de savoir-faire ou secrets d'affaires. Des tiers pourraient remettre en cause, demander l'annulation, contourner, contrefaire, ou s'approprier indûment certains actifs de propriété intellectuelle du Groupe. Bien que le Groupe s'efforce de s'assurer que la propriété intellectuelle dont il est détenteur soit suffisante pour lui permettre de mener ses activités de manière indépendante, des tiers, dont des concurrents du Groupe, pourraient développer des technologies similaires, copier les services proposés par le Groupe ou trouver des moyens de contournement de ses droits de propriété intellectuelle. Dans ces cas de figure, le Groupe pourrait être dans l'impossibilité d'assurer la défense de ses droits de propriété intellectuelle contre ces tiers, ou être contraint d'obtenir une licence de leur part (notamment dans le cadre de licences croisées, en vertu desquelles le Groupe devrait également accorder une licence sur sa propre propriété intellectuelle). Il est difficile de surveiller l'utilisation non autorisée des droits de propriété intellectuelle du Groupe. Le Groupe ne peut garantir que les mesures qu'il a prises lui permettront de se prémunir contre les atteintes à sa technologie, ni que les contrats conclus à cet effet seront bien exécutés par ses co-contractants. Le Groupe pourrait être contraint d'initier des procédures judiciaires pour faire respecter ses droits de propriété intellectuelle, ses secrets d'affaires et son savoir-faire, ou pour déterminer leur portée, ce qui pourrait avoir un coût élevé et entraîner un détournement des moyens du Groupe sans pour autant s'avérer fructueux. La perte de protection de droits de propriété intellectuelle et l'impossibilité d'avoir accès à la propriété intellectuelle de tiers pourraient remettre en cause certaines activités du Groupe.

Le Groupe pourrait être confronté à des litiges coûteux si des entreprises tierces actives dans le même secteur venaient à alléguer que les services et la technologie développés par le Groupe violaient leurs droits de propriété intellectuelle, tels que leurs brevets ou leurs droits d'auteur. De telles actions pourraient entraîner des restrictions sur la capacité du Groupe à utiliser les droits de propriété intellectuelle ainsi opposés. De surcroît, depuis quelques années, des entreprises sans activité opérationnelle ont acquis et accumulé des actifs de propriété intellectuelle dans le seul but de les monétiser en intentant des actions en contrefaçon de droits de propriété intellectuelle à l'encontre d'entreprises telles que le Groupe dans le but de les contraindre à leur verser des redevances ou des

dommages et intérêts à la suite d'accords amiables. Bien que le Groupe considère que la plupart de ces actions sont sans fondement, leur défense entraîne une perte de temps et représente un certain coût financier. Si ces demandes étaient reconnues comme fondées, cela pourrait contraindre le Groupe à redéfinir les services concernés, conclure une transaction amiable ou un accord de licence qui pourrait s'avérer onéreux, verser des dommages et intérêts, ou être contraint de se conformer à une interdiction permanente ou provisoire de fournir ou commercialiser certains produits ou services.

Enfin, le Groupe utilise des logiciels libres en lien avec sa technologie ou ses services, notamment ses terminaux et plateformes de paiement. Bien que le Groupe s'efforce en permanence de sélectionner et combiner avec ses propres logiciels des logiciels libres soumis à des accords de licence compatibles avec ses objectifs stratégiques, de surveiller étroitement l'utilisation des logiciels libres dans ses produits et services et de s'assurer que ses pratiques se conforment aux termes des licences concernées, il ne peut être exclu que l'utilisation de certains logiciels libres entraîne la violation involontaire des licences auxquelles ces logiciels sont soumis, ce qui pourrait notamment avoir pour conséquence de contraindre le Groupe à divulguer certains de ses codes sources et serait préjudiciable à ses activités.

***Dans un secteur tel que celui dans lequel le Groupe opère, la capacité à attirer, recruter, maintenir en poste et former du personnel qualifié est essentielle à la réussite de ses activités et à l'accompagnement de son développement.***

Toutes les activités du Groupe sont à la croisée d'évolutions rapides en matière technologique, sociale, économique et réglementaire, ce qui nécessite un large éventail de compétences et de capital intellectuel. Afin que le Groupe puisse se développer dans un environnement concurrentiel, il est essentiel de maintenir en poste, recruter et former le personnel nécessaire capable d'apporter au Groupe l'expertise nécessaire pour couvrir l'ensemble de ses besoins en capital intellectuel. Alors qu'un certain nombre d'employés clés du Groupe disposent d'une grande expérience des activités du Groupe, il est essentiel de former le personnel pour fournir des plans de succession permettant de maintenir une continuité alors qu'il est impossible de prévoir avec certitude les changements affectant le capital humain. Cependant, le marché du personnel qualifié, en particulier dans le secteur des technologies de l'information et des paiements, est compétitif et le Groupe pourrait ne pas réussir à recruter du personnel additionnel ou serait dans l'incapacité de remplacer son personnel existant par des successeurs aussi compétents. L'effort du Groupe de maintenir en poste et former des salariés peut aussi générer des dépenses supplémentaires, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur la rentabilité du Groupe. Si le Groupe ne parvient pas à attirer et à maintenir des salariés compétents aux postes clés, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

***Si le Groupe ne parvient pas à surmonter les défis et risques liés à l'exercice de ses activités à l'international, incluant celles résultant d'opérations d'expansion et d'acquisitions, il pourrait subir des coûts supérieurs ou d'autres conséquences financières et pourrait rencontrer des difficultés à mettre en œuvre sa stratégie, ce qui pourrait affecter sa croissance ou peser sur ses résultats d'exploitation.***

Alors que plus de la moitié du chiffre d'affaires du Groupe provient actuellement des opérations en France et au Benelux, le Groupe opère également dans le reste de l'Europe, en Amérique latine et en Asie. Le Groupe est par conséquent soumis aux coûts et risques liés à l'exercice des activités à l'échelle internationale. De surcroît, le Groupe opère actuellement dans un certain nombre de marchés émergents, y compris en Amérique latine et en Inde et entend continuer à se développer tant sur ces marchés que sur d'autres marchés émergents où de tels risques sont typiquement amplifiés.

Les opérations internationales réalisées par le Groupe l'exposent à de nombreux risques, notamment :

- les lois et règlementations nombreuses, changeantes et souvent appliquées de manière inégale ;
- les obligations imposées par les autorités de régulation locales ou la réglementation du secteur notamment en matière de sécurité ou de conformité ;
- la concurrence de la part des concurrents présents sur le marché, notamment les concurrents de premier plan sur la scène mondiale ou les concurrents locaux, qui peuvent avoir une plus grande histoire et une plus grande familiarité avec les marchés internationaux dans lesquels le Groupe opère et les clients implantés localement ;
- les droits de douanes et barrières commerciales ;
- les coûts élevés et difficultés de mise en conformité, et des risques de non-conformité, avec les lois et réglementations américaines et internationales telles que les règlementations commerciales, embargos, sanctions économiques, règlementations anti-blanchiment et anti-corruption, obligations en matière d'exportations et la fiscalité locale ;
- les lois et pratiques du secteur qui peuvent favoriser les acteurs locaux ;
- les restrictions s'appliquant sur les rapatriements de fonds, incluant la remontée de dividendes par les filiales étrangères, restrictions à la conversion de monnaies étrangères et variations de taux de change ;
- les conditions de paiement moins favorables et l'accroissement des difficultés dans le recouvrement des sommes dues et dans le développement d'un historique de paiements appuyant une probabilité relativement élevée de recouvrement des créances et la constatation des produits ;
- les obstacles liés à l'utilisation des biens immobiliers et des centres de données importants pour ses opérations et à l'accès à ceux-ci, en particulier dans les pays émergents ;
- les lois et pratiques différentes et/ou plus strictes en matière de droit du travail, tels que l'usage obligatoire des institutions représentatives du personnel et de syndicats, ou lois prévoyant une définition plus large de la relation employeur/salarié ;
- les lois en matière de protection des données et protection de la vie privée ou dans d'autres domaines différents et/ou plus stricts ;
- les changements et instabilités de la situation politique ou économique dans certains pays ou certaines régions du monde ;
- les difficultés accrues pour protéger les droits de propriété intellectuelle dans certaines zones telles qu'en Chine, en Inde et en Amérique latine ; et
- le risque de taux de change, dans la mesure où une partie des revenus du Groupe sont générés dans des devises autres que l'euro (la devise dans laquelle ses états financiers sont libellés).

L'impossibilité pour le Groupe de gérer efficacement l'un de ces risques, y compris au travers du développement, du maintien et de la mise en œuvre d'un système efficace de contrôle interne, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa réputation, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Ces coûts et risques sont renforcés dans la mesure où le Groupe poursuit son développement international sur les marchés émergents et en développement. Le Groupe fait actuellement face à une illustration de ce risque, dans le cadre d'une enquête en cours pour des faits de corruption et de blanchiment d'argent se rapportant à la collecte des fonds perçus par un ancien sous-traitant du Groupe dans le cadre du système de transport public sans contact « *smart card* » que la filiale argentine du Groupe (« Worldline Argentine ») gère dans la ville de Cordoba (voir la Section 20.7 « Procédures judiciaires et d'arbitrage » du présent document de base). Des investigations menées par des autorités locales et nationales argentines sont en cours. A la date du présent document de base, une instruction judiciaire a été ouverte à l'encontre d'un ancien sous-traitant de Worldline Argentine, et cette dernière a reçu une mise en demeure de communiquer certains documents et informations. A la date du présent document de base, aucune instruction

judiciaire n'a été ouverte à l'encontre de Worldline Argentine ou à l'encontre d'un de ses employés. Il est impossible d'indiquer à ce stade les conséquences que ces faits pourraient avoir sur le Groupe. Les conséquences éventuelles ne pouvant pas être entièrement exclues comprennent notamment une atteinte à la réputation du Groupe, la perte par Worldline Argentine du contrat lui permettant d'opérer le schéma Red Bus, la perte consécutive d'autres contrats, et l'engagement de poursuites pénales ou l'imposition de sanctions administratives à l'encontre des dirigeants de Worldline Argentine, ou Worldline Argentine elle-même, pour des faits de corruption, blanchiment d'argent, détournement de fonds publics ou d'évasion fiscale.

***La réalisation d'acquisitions constitue un risque pour le Groupe, notamment d'augmentation de la dette, de reprise de passifs imprévus et de difficultés à intégrer ces opérations.***

Dans le cadre de sa stratégie de croissance, le Groupe compte étudier activement des opportunités d'acquisitions et d'alliances avec d'autres entreprises qui lui permettraient d'accroître sa pénétration du marché, ses capacités techniques, son offre de produits et ses capacités de distribution. La stratégie du Groupe en matière de croissance externe l'expose à un certain nombre de risques liés à la valorisation et aux passifs non déclarés (négociation d'un prix juste pour les activités après une « *due diligence* » limitée par définition) et à l'intégration des opérations (gestion des procédures complexes d'intégration du personnel, des produits, de la technologie et d'autres actifs de la société cédée pour garantir la valeur projetée de la société acquise et des synergies projetées qui seront réalisées dans le cadre de l'acquisition), notamment :

- le Groupe pourrait ne pas identifier de cible appropriée à un prix et à des termes acceptables ;
- le Groupe pourrait se heurter à la concurrence d'autre acquéreurs potentiels ;
- le Groupe pourrait devoir s'endetter ou augmenter son capital pour financer des acquisitions futures et pourrait ne pas être en mesure de le faire dans des conditions acceptables ou sans risque accru pour le Groupe ;
- le Groupe pourrait engager des coûts importants dans le cadre d'acquisitions qui pourraient avoir une incidence relativement importante sur ses revenus et flux de trésorerie ;
- le Groupe pourrait faire face à des changements en matière de règlementation comptable, fiscale, des valeurs mobilières ou autres qui pourraient rendre plus difficile ou plus coûteuse la réalisation des acquisitions par le Groupe ;
- le Groupe pourrait faire face à des difficultés ou des coûts additionnels pour se conformer à la règlementation des juridictions étrangères ;
- le Groupe pourrait rencontrer des difficultés dans le cadre de l'application des droits de propriété intellectuelle dans certains pays étrangers ;
- le Groupe pourrait connaître des difficultés à intégrer les entreprises acquises, en particulier le personnel provenant de divers milieux d'entreprises et cultures d'entreprise ;
- le Groupe pourrait contracter des obligations et passifs imprévus liés aux acquisitions ;
- le Groupe pourrait évaluer incorrectement les passifs éventuels liés aux acquisitions ;
- le Groupe pourrait choisir des partenaires dans le cadre d'entreprises communes avec qui il aurait des difficultés à bâtir une relation constructive et de long terme ;
- le Groupe pourrait devoir consacrer à une entreprise acquise des ressources financières et de gestion imprévues ;
- le Groupe pourrait ne pas réaliser les économies d'échelle ou les bénéfices d'intégration de produits prévus dans le cadre d'une acquisition ;
- le Groupe pourrait entrer sur des marchés où il dispose d'une expérience préalable limitée ;
- le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à entrer sur de nouveaux marchés du fait, entre autres, de la fidélité des clients et des connaissances commerciales de ces nouveaux marchés ;

- le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à gérer des organisations, cultures, systèmes et infrastructures géographiquement séparés ;
- le Groupe pourrait rencontrer des défis concernant les conditions générales économiques et politiques ; et
- le Groupe pourrait subir des manques à gagner du fait de charges de dépréciation hors trésorerie relatives au goodwill enregistré au moment des acquisitions.

Les procédures d'intégration des opérations pourraient causer une interruption ou un essoufflement de la dynamique des activités de l'une ou plusieurs lignes d'activités combinées du Groupe et une perte potentielle du personnel clé. Le détournement de l'attention de la direction, tout retard de livraison des services ou les difficultés rencontrées dans le cadre des acquisitions et d'intégration des opérations des deux sociétés pourraient avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation, sa situation financière ou ses perspectives.

***Le Groupe est dépendant d'un nombre limité de fournisseurs pour certains composants de ses produits et pour la fourniture de certains services clés par des tierces parties.***

Le Groupe utilise les services d'un nombre relativement limité de fournisseurs et prestataires de services tiers pour fournir du matériel informatique, des logiciels et d'autres éléments, notamment des puces, servant au développement et au fonctionnement des services et produits du Groupe. Par exemple, le Groupe s'appuie sur un fournisseur unique pour une composante intégrée dans tous les modèles actuels de sa gamme de terminaux commerçants. Le Groupe s'appuie sur ces fournisseurs pour la production et la livraison de produits dans les temps impartis et à un prix acceptable ou pour répondre plus généralement aux commandes faites au Groupe. En outre, le Groupe dépend de diverses institutions financières qui lui fournissent des services de compensation (*clearing*) en lien avec ses activités d'acquisition commerçants (transmission et traitement des demandes d'autorisation et traitement des procédures de compensation et de règlement y afférentes). Toute interruption ou perturbation dans l'activité, la stabilité financière ou les opérations de ces fournisseurs et prestataires de services, notamment du fait de grèves, de conflits de personnel ou d'autres perturbations touchant les effectifs, ou de la capacité à fabriquer les produits ou fournir les services nécessaires au Groupe conformément aux attentes de celui-ci et de ses clients, pourrait avoir un effet significatif sur la capacité du Groupe à répondre à la demande de la clientèle dans les temps impartis, ce qui pourrait nuire significativement au chiffre d'affaires net et au résultat d'exploitation du Groupe. Dans le cas où ces fournisseurs et prestataires de services ne seraient pas en mesure de continuer à fournir leurs services au Groupe, ce dernier pourrait connaître des difficultés à trouver des fournisseurs alternatifs. Quand bien même le Groupe parviendrait à trouver d'autres fournisseurs rapidement, ses coûts pourraient augmenter significativement. De tels événements pourraient avoir un effet défavorable sur les résultats d'exploitation du Groupe.

***Le Groupe exerce ses activités dans de nombreuses juridictions fiscales et est soumis à des incertitudes relatives à l'application transfrontalière des règles fiscales et à la comptabilisation d'impôts différés actifs.***

En tant que groupe international exerçant ses activités dans de nombreux Etats, le Groupe est soumis à de multiples législations fiscales et conduit ses activités de façon globale en devant se conformer aux diverses exigences réglementaires tout en atteignant ses objectifs commerciaux, financiers et fiscaux.

Dans la mesure où les lois et les règlements fiscaux en vigueur dans les différents Etats dans lesquels le Groupe exerce ses activités ne fournissent pas toujours de lignes directrices claires ou définitives, la structure du Groupe (dont les Opérations de Réorganisation Préalables), la conduite de ses activités et le régime fiscal se fondent sur son interprétation des lois et des règlements applicables en matière fiscale. Le Groupe ne peut garantir que ces interprétations ne seront pas remises en question par les autorités fiscales compétentes ou que les lois et règlements applicables dans certains de ces pays ne feront pas l'objet de changements, d'interprétations fluctuantes et d'applications contradictoires. Plus généralement, tout manquement aux lois et aux réglementations fiscales des pays dans lesquels le

Groupe, ou les sociétés du Groupe, sont situés ou opèrent peut entraîner des redressements, ou le paiement d'intérêts de retard, d'amendes et de pénalités. Ces éléments pourraient avoir un effet négatif sur le taux effectif d'imposition, la trésorerie et les résultats du Groupe.

De plus, le Groupe comptabilise des impôts différés actifs à son bilan au titre des économies d'impôts futurs résultant des écarts entre la valeur fiscale et la valeur comptable des actifs et des passifs ou des pertes fiscales reportables des entités du Groupe. La réalisation effective de ces actifs dans les années futures dépend des lois et des règlementations fiscales, de l'issue des contrôles et contentieux en cours présents ou futurs, et des résultats futurs attendus des entités concernées.

***Des changements dans les hypothèses utilisées pour déterminer les valeurs comptables de ses actifs pourraient conduire à une dépréciation du goodwill du Groupe.***

Au 31 décembre 2013, un écart d'acquisition (ou goodwill) d'un montant de 368,9 millions d'euros a été enregistré dans le bilan du Groupe. Le goodwill représente la différence entre le prix payé par le Groupe dans le cadre de l'acquisition de ses filiales et autres entreprises et la juste valeur de leurs actifs nets à la date d'acquisition, lorsque cette dernière est inférieure aux montants versés. Le goodwill a été affecté au niveau des secteurs opérationnels du Groupe présentés dans la Note A.1.7.3 aux états financiers combinés (unités génératrices de trésorerie). Le montant du goodwill est revu pour déterminer l'existence d'une dépréciation, annuellement ou lorsqu'un changement de circonstances indique que sa valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Les montants recouvrables des unités génératrices de trésorerie sont déterminés sur la base de calculs de sa valeur d'utilité, qui dépendent de certaines hypothèses clés, notamment des hypothèses relatives aux taux de croissance, aux taux d'actualisation et au coût moyen pondéré du capital sur la période. Si les estimations de l'équipe dirigeante changent, l'estimation du montant recouvrable du goodwill ou de l'actif pourrait baisser de manière importante et entraîner une dépréciation. Bien qu'une dépréciation n'affecte pas les flux de trésorerie reportés, la baisse du montant recouvrable estimé et la charge comptable associée du compte de résultats d'exploitation pourraient avoir un effet défavorable significatif sur le résultat d'exploitation et la situation financière du Groupe. Bien qu'aucune dépréciation relative au goodwill n'ait été comptabilisée en 2011, 2012 et 2013, aucune garantie ne peut être donnée quant à l'absence de charge de dépréciation significative à l'avenir (voir la Note 9 aux états financiers combinés).

## 4.2 RISQUES LIES A L'ORGANISATION STRUCTURELLE ET L'EXERCICE DES ACTIVITES DU GROUPE EN TANT QU'ENTITE INDEPENDANTE

***Le principal actionnaire du Groupe pourra exercer une influence significative sur l'activité et la stratégie du Groupe.***

À l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le groupe Atos demeurera l'actionnaire majoritaire du Groupe et conservera le contrôle de Worldline. Le groupe Atos conservera une influence significative sur le Groupe et pourra par ailleurs adopter seul toutes les résolutions soumises à l'approbation des actionnaires réunis en Assemblée générale annuelle mixte et éventuellement, en cas notamment de conditions de quorum non remplies, en Assemblée générale extraordinaire. Le groupe Atos aura donc la faculté de prendre des décisions importantes concernant notamment la nomination des administrateurs, l'approbation des comptes annuels, la distribution de dividendes, ainsi que la modification du capital et des statuts de la Société. Le groupe Atos continuera donc à avoir la capacité d'influencer significativement l'activité opérationnelle et la nomination des dirigeants ainsi que la politique de dividendes du Groupe.

***Le Groupe conserve de nombreux liens avec son actionnaire de référence Atos SE, dont il reste dépendant dans une certaine mesure. Le Groupe pourrait connaître des difficultés de mise en œuvre des changements nécessaires à une prise d'indépendance opérationnelle.***

Atos SE, actionnaire de référence du Groupe, fournit actuellement des services au Groupe en vertu de contrats de services conclus entre le Groupe et le groupe Atos et négociés dans des conditions de marché dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables. Ces services comprennent (i) des services opérationnels comme les services informatiques internes, des prestations de sous-traitance dans le cadre de la conduite de projets, les services de communication globale et de télécommunication, les services de vente et de stratégie marketing globale et les services d'achats, (ii) des fonctions support comme le management, les fusions-acquisitions, la gestion financière, le juridique, l'audit interne, la comptabilité, les ressources humaines, les assurances et l'innovation. Le groupe Atos continuera à fournir ces services au Groupe après l'admission des actions de la Société sur le marché Euronext Paris (voir la Section 19.1 « Accords conclus dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables » du présent document de base). Par conséquent, dans la mesure où ces fonctions restent au sein du groupe Atos, le Groupe est dépendant du groupe Atos pour la fourniture de ces services. Les contrats de services entre le Groupe et le groupe Atos au titre desquels ces services sont fournis, renouvelables automatiquement par périodes successives de 12 mois, contiennent des clauses de changement de contrôle en vertu desquelles ils sont résiliés automatiquement si Atos SE cesse de détenir, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital social de la Société. Si le groupe Atos arrêtait de fournir ces services au Groupe et si le Groupe ne parvenait pas à remplacer ces services, notamment en recrutant les effectifs nécessaires ou par le biais d'accords avec des tiers à des conditions contractuelles équivalentes, notamment en termes de coût, à celles du groupe Atos, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Le Groupe bénéficie également de sa relation et du soutien du groupe Atos dans le cadre d'une coopération commerciale lui permettant notamment de saisir des opportunités de ventes croisées auprès du large portefeuille de clients du groupe Atos. Bien qu'à ce stade cette coopération ne soit pas formalisée, son interruption pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

***Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de s'appuyer entièrement sur le groupe Atos pour financer ses besoins de financement futurs, et le financement auprès d'autres sources pourrait ne pas être disponible à des conditions favorables.***

Dans le passé, les besoins de financement du Groupe ont été satisfaits par le groupe Atos et après l'admission des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, le Groupe bénéficiera d'une facilité de crédit renouvelable d'une durée de deux ans octroyée par Atos, avec une faculté de résiliation à tout moment sans frais ni pénalité au profit du Groupe (moyennant, s'il y a lieu, l'indemnité de réemploi applicable en cas de remboursement anticipé d'un tirage). Cette facilité de crédit renouvelable pourra également être résiliée par Atos SE si le groupe Atos venait à détenir moins de 25 % du capital de la Société. Les besoins de financement futurs du Groupe dépendront de nombreux facteurs, tels que le taux de croissance du chiffre d'affaires, le rythme et le montant des dépenses de développement des produits, la progression des ventes et des activités de marketing, le rythme de mise sur le marché de nouveaux produits et d'amélioration des produits existants l'acceptation par le marché des produits ou encore la réalisation d'éventuelles opérations de croissance externe. Le Groupe pourrait être amené à recourir à des financements, par augmentation de capital avec ou sans offre au public, ou par endettement, ceci à des taux d'intérêts qui peuvent ne pas être aussi favorables que ceux que pouvait concéder le groupe Atos. A défaut de pouvoir lever des fonds dans des conditions favorables, aux moments opportuns, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de poursuivre le développement de son activité ou investir dans de nouveaux produits et services, tirer profit d'opportunités ou répondre aux pressions exercées par la concurrence ou en raison de contraintes non anticipées, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives.

***Les états financiers et les autres informations financières présentés dans ce document pourraient ne pas être représentatifs des résultats d'exploitation du Groupe en tant qu'entité distincte et autonome.***

L'activité du Groupe faisait historiquement partie des activités du groupe Atos. Les états financiers combinés du Groupe ont été extraits des états financiers consolidés du groupe Atos pour les périodes considérées car le groupe Atos n'a pas établi d'états financiers isolant les activités du périmètre du Groupe avant l'offre. Bien que le Groupe n'ait pas été propriétaire des sociétés et des activités comprises dans son périmètre d'activité actuel durant les périodes considérées, les états financiers combinés présentent, sur une base combinée les actifs, passifs, produits et charges directement rattachables à l'activité du Groupe et comptabilisés au sein du groupe Atos au cours des périodes considérées. Voir le Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document de base.

Les états financiers combinés du Groupe ne sont pas nécessairement représentatifs de ce qu'auraient été la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe s'il avait exercé son activité comme une entité distincte et autonome au cours des périodes présentées dans le présent document de base et ne sont pas nécessairement indicatifs des performances futures du Groupe. Le Groupe Worldline souhaite que chacune de ses lignes de services puisse disposer à terme d'agrégats pour mesurer leur performance et pour communiquer au marché sur certains de ces indicateurs clés. Une information complémentaire sur la marge opérationnelle et l'EBO par ligne de service est présentée pour les exercices 2012 et 2013. On rappelle que pour ces exercices il ne s'agit pas d'une information sectorielle au sens d'IFRS 8, la nouvelle présentation sectorielle par ligne de services n'ayant été adoptée qu'à partir du 1er janvier 2014. Voir la Section 9.1.5 « Présentation sectorielle » du présent document de base. Par ailleurs, l'organisation historique divergeant de la structure cible d'organisation et de *reporting* décidée lors de la mise en place des Opérations de Réorganisation Préalables, cette information complémentaire par ligne de services a par conséquent été reconstituée pour les comptes combinés historiques et pour les informations financières pro forma des exercices 2012 et 2013 car elle ne préexistait pas en tant que telle. En particulier, pour ce qui est de la marge opérationnelle, un certain nombre de règles ont été définies pour allouer les coûts mutualisés aux trois lignes de services, coûts significatifs pour le Groupe étant donné le partage de nombreuses plateformes, logiciel et ressources. Les règles d'allocation ont été déterminées sur la base des informations disponibles dans les systèmes et sur la meilleure évaluation du management du Groupe de la destination des ressources utilisées.

De la même manière, le présent document de base inclut des informations financières pro forma afin de simuler les effets que l'opération de séparation vis-à-vis du groupe Atos aurait pu avoir sur le compte de résultat, l'état du résultat global et le tableau des flux de trésorerie du Groupe, si cette opération avait pris effet et si le Groupe avait opéré comme un groupe distinct, autonome et coté à compter de cette date. Ces informations financières pro forma sont publiées à seule fin illustrative. Elles ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient été constatées si l'opération était intervenue à une date antérieure à celle de sa réalisation réelle. Il faut également noter qu'elles ne préjugent pas non plus de la situation financière ou des performances du Groupe au cours des exercices à venir.

## 4.3 RISQUES REGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES

***Des modifications législatives, règlementaires, politiques ou concernant d'autres normes applicables à l'activité du Groupe pourraient imposer des coûts importants de mise en conformité et avoir un effet défavorable significatif sur son activité.***

Des modifications législatives, règlementaires ou concernant d'autres normes applicables aux activités du Groupe pourraient affecter de manière significative et imprévisible l'environnement économique du Groupe en France, au sein de l'Union européenne ou d'autres juridictions. Des changements législatifs, règlementaires ou concernant d'autres normes applicables, ainsi que des changements dans l'application et l'interprétation de ces textes pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les coûts opérationnels du Groupe ou sa position concurrentielle. La règlementation du secteur des paiements s'est développée de manière significative ces dernières années et continue de se développer. Le non-respect par le Groupe des règles et normes industrielles auxquelles il est soumis, tant en France qu'à l'international, et notamment la règlementation encadrant les établissements de paiement, pourrait conduire à différents types de sanctions, notamment la suspension ou le retrait de son agrément d'établissement de paiement, le remplacement du management de l'établissement, la limitation, suspension, ou interdiction de certaines activités et le prononcé d'amendes, ou autres pénalités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et sa réputation. Même si ces modifications législatives, règlementaires ou normatives ne s'appliquaient pas directement au Groupe, leurs effets sur ses clients institutions financières pourraient avoir des répercussions indirectes et significatives sur la manière dont le Groupe exerce ses activités ou les coûts qui y sont associés, et sur la demande des services qu'il fournit aux institutions financières.

Le cadre règlementaire du Groupe est en constante évolution. La Directive Services de Paiement n°2007/64/CE du 13 novembre 2007, qui régit les activités de services de paiement du Groupe, est actuellement en cours de réexamen par les autorités européennes. Le projet révisé de Directive Services de Paiement (la « DSP2 ») élargit le champ d'application de la règlementation existante et pourrait affecter défavorablement les activités ou opérations du Groupe, directement ou indirectement (notamment si l'activité et les opérations de ses clients venaient elles aussi à être affectées défavorablement).

Certaines activités du Groupe, dont le service « Chèque Service » pourraient également être soumises à des exigences réglementaires spécifiques. Le Groupe est actuellement en discussion avec l'autorité de contrôle et de régulation française concernant la règlementation et l'agrément applicables à cette activité. La soumission de cette activité à de nouvelles exigences réglementaires pourrait avoir un impact défavorable sur la situation financière du Groupe et ses résultats.

Certains changements législatifs, règlementaires ou concernant d'autres normes techniques, tels que la mise en œuvre du projet SEPA en Europe (Single Euro Payments Area - Espace unique de paiement en euros) auront un impact significatif sur les activités et la situation financière du Groupe. Afin de se conformer au projet SEPA, le schéma de paiement domestique belge Bancontact/Mister Cash a été ouvert à d'autres acquéreurs commerciaux, entrainant une nouvelle source de concurrence en Belgique avec d'autres membres potentiels du schéma de paiement Bancontact/Mister Cash. Même si le Groupe s'est mobilisé dans le cadre d'un plan structuré pour limiter les effets potentiellement négatifs du projet SEPA sur ses activités en Belgique, cette règlementation pourrait affecter défavorablement ses résultats. Les exigences SEPA ont également un effet sur ses clients institutions financières, ce qui pourrait avoir des répercussions indirectes et significatives sur la manière dont le Groupe exerce ses activités ou les coûts qui y sont associés, et réduire la demande des services qu'il fournit aux institutions financières.

En raison de l'engouement grandissant pour Internet, les appareils mobiles et les réseaux de communication informatiques, le Groupe ne peut pas exclure que de nouveaux textes législatifs ou règlementaires portant sur les règles de confidentialité, la protection des données, la tarification, le

contenu et la qualité des produits et des services proposés par le Groupe puissent être adoptés. Le poids de cette réglementation pourrait constituer un frein à la croissance de ces secteurs, ce qui pourrait peser sur la demande pour les produits du Groupe et, en conséquence, avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats d'exploitation, et sa situation financière.

Par ailleurs, le Groupe est soumis à la réglementation fiscale des pays où il est présent. L'évolution de la réglementation fiscale ou de son interprétation pourraient entrainer une diminution de la valeur des pertes fiscales, des reports de crédits d'impôts comptabilisés dans le bilan, du montant des flux de trésorerie et du résultat net et donc avoir un impact défavorable significatif sur la situation financière et les résultats du Groupe. De plus, des changements dans les règles comptables pourraient impacter significativement la manière dont le Groupe calcule ses charges et profits.

***Le respect des règles législatives et règlementaires applicables à l'activité du Groupe pourrait imposer des coûts supplémentaires importants et avoir un effet défavorable significatif sur son activité.***

Afin de se conformer à la réglementation applicable à ses activités, et en particulier aux activités d'établissement de paiement et de sous-traitant d'établissements de crédit, le Groupe est astreint dans les pays où il exerce ses activités au respect de nombreuses obligations relatives notamment à ses infrastructures informatiques, ses procédures de contrôle et ses règles de *reporting*. Le respect de ces normes, et les coûts qui y sont associés, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière du Groupe et ses résultats d'exploitation. Le Groupe pourrait notamment faire l'objet d'un audit de l'autorité de régulation belge, la Banque Nationale de Belgique, portant sur l'efficacité de son système de contrôle et d'audit internes et sa gestion des risques. Les engagements du Groupe, en cas de non-conformité aux exigences réglementaires applicables relevés dans le cadre de ce type d'audit, pourraient avoir un impact défavorable significatif sur sa situation financière et ses résultats.

***Des modifications des normes techniques PCI pourraient imposer des coûts importants de mise en conformité et avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe.***

Les normes de sécurité élaborés par le PCI SSC (Payment Card Industry – Security Standard Council – Industrie des Cartes de Paiement – Conseil des Standards de Sécurité) sont destinées à améliorer la sécurité des données des cartes bancaires en promouvant la diffusion et la mise en œuvre la plus large possible de normes spécifiques relatives aux différents composants d'une opération de paiement par carte. La principale norme est la norme PCI PTS relative aux dispositifs d'entrée du code PIN (Payment Card Industry – PIN Transaction Security ou Industrie des Cartes de Paiement – Sécurité des Transactions par code PIN). L'objectif est de s'assurer que le code confidentiel (ou code PIN) du porteur de carte fait toujours l'objet d'un traitement sécurisé au niveau du dispositif d'acceptation du code et présente le plus haut niveau de sécurité pour les opérations de paiement. D'autres normes PCI SSC comprennent la norme PCI DSS (destinée à améliorer la sécurité des données durant la réalisation d'une transaction) et la norme PCI UPT (concernant les normes de sécurité spécifiques aux modules de paiement sur automates non surveillés). Ces normes, qui peuvent être adoptées par différents schémas de paiement, impliquent des exigences techniques spécifiques ainsi que le respect de procédures de certification.

Les évolutions de ces normes, impliquant des modifications des exigences sont gérées par les membres fondateurs du PCI SSC (Visa, MasterCard, JCB, American Express et Discover) en concertation avec les parties prenantes de l'industrie des services de paiement (par exemple les acteurs de l'industrie des composants électroniques (tels que le Groupe), les autorités de régulation, les commerçants, les associations de banques, les banques, les prestataires en charge du traitement des transactions). Une telle organisation offre aux fabricants l'opportunité de participer à l'élaboration de ces standards et à leurs règles d'application.

Toute évolution de ces normes implique des mises à jour des composants hardware des produits du Groupe, ou des logiciels qui y sont intégrés. Par conséquent, les implications pour le Groupe en termes d'investissement pourraient être significatives. Le Groupe prend toutes les mesures financières et informatiques nécessaires pour rendre ses terminaux de paiement conformes aux normes PCI applicables, qui imposent des exigences contraignantes. Bien que les processus de certification soient très rigoureux, un produit pourrait se révéler défectueux, une fois utilisé, ce qui pourrait conduire le PCI SSC à remettre en cause la certification du terminal concerné. Un retrait de certification contraindrait le Groupe à offrir d'autres terminaux certifiés à ses clients. Un tel retrait pourrait conduire les clients du Groupe à se tourner vers d'autres offres, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le chiffre d'affaires du Groupe et entrainer une perte financière.

En tant que fournisseur de solutions de paiement, en particulier de solutions de paiement centralisé diffusé au sein des grandes surfaces, le Groupe doit également se conformer aux normes PCI SSC, intitulées PCI DSS (Payment Card Industry – Data Security Standard ou Industrie des Cartes de Paiement – Standards de Sécurité des Données). L'objectif de la norme PCI DSS est de s'assurer que les données stockées sur les porteurs de cartes et les transactions sensibles sont toujours traitées de manière pleinement sécurisée par les systèmes et bases de données. Cette norme est obligatoire pour tous les systèmes qui traitent, stockent ou manipulent ces données, que les paiements soient effectués par une carte à puce ou non. Comme pour la norme PCI PTS, cette norme implique des modifications d'architecture des systèmes de traitement des données ainsi que des réseaux et des serveurs. Les implications en termes d'investissement sont importantes pour le Groupe. Le Groupe entretient des relations régulières avec les responsables du PCI SSC de manière à gérer dans les meilleures conditions tous les aspects relatifs aux normes existantes ou à venir et notamment à pouvoir anticiper les évolutions et se préparer aux futurs investissements ou aux dépenses correctives. En dépit de cette relation étroite, il pourrait s'avérer que le Groupe ne puisse éviter une fraude ou une intrusion sur ses terminaux de paiements ou solutions certifiées qui pourraient avoir un impact sur sa réputation et ses résultats.

***Des modifications des règles des associations et réseaux de cartes de paiement pourraient avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe.***

Une source importante du chiffre d'affaires du Groupe provient du traitement de transactions par le biais des schémas de paiement, notamment Visa, MasterCard et Groupement des Cartes Bancaires CB et, aux fins de fournir ses services de traitement d'opérations de paiement, le Groupe doit être enregistré auprès de ces schémas de paiement en tant que participant au schéma ou en tant que prestataire extérieur d'un participant. En tant que tel, le Groupe et un grand nombre de ses clients sont soumis aux règles des schémas de paiement qui pourraient les exposer ainsi à des risques d'amendes et de pénalités décidées par les associations ou réseaux de cartes de paiement et sanctionnant certains actes ou omissions du Groupe, des acquéreurs, des payeurs et des commerçants. Les schémas de paiement tels que Visa, MasterCard et Groupement des Cartes Bancaires CB, dont certains ont également des activités en concurrence avec celles du Groupe, élaborent des normes que le Groupe doit respecter et pour lesquelles il doit régulièrement mettre à jour sa politique de conformité. Les modifications de ces exigences pourraient augmenter les coûts fixes du Groupe, qui ne pourront pas systématiquement être répercutés par le Groupe sur ses propres clients ou participants collaborateurs. Par ailleurs, la modification des règles des schémas de paiement pourrait avoir un impact défavorable significatif sur la trésorerie et les liquidités du Groupe si les schémas de paiement imposaient des délais de traitement plus importants que ceux que le Groupe fournit à ses clients commerçants. La possibilité pour les schémas de paiement de modifier et améliorer leurs règles de manière discrétionnaire pourrait leur procurer un avantage dans la fourniture et le développement de leurs services et ainsi concurrencer directement ou indirectement ceux du Groupe. Le Groupe a par le passé reçu des notifications de non-conformité et amendes, faisant état de frais excessifs refacturés au commerçant ou de manquements aux règles de sécurité des données de la part d'un commerçant. Si le Groupe se trouve dans l'impossibilité de répercuter ces montants aux commerçants ou aux participants collaborateurs, cela pourrait avoir une incidence défavorable significative sur ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Le retrait de la qualité de membre du schéma de paiement du

Groupe, ou tout changement dans les règles du schéma de paiement, pourraient impacter la capacité du Groupe à fournir les services s'y rapportant, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

***Le chiffre d'affaires du Groupe issu de la fourniture de services aux commerçants acceptant les paiements par cartes Visa et MasterCard dépend de son affiliation auprès de Visa et MasterCard en qualité de participant à ces schémas de paiement.***

Afin de fournir ses services de traitement des transactions à travers différents schémas de paiement, tels que Visa et MasterCard, le Groupe doit être un participant (acquéreur commerçant) affilié auprès de ces schémas de paiement dans les pays où il exerce ses activités. Si le Groupe perdait cette qualité d'acquéreur commerçant ou de processeur de cartes de paiement participant auprès de ces schémas de paiement, à la suite d'un manquement aux règles de ces schémas (tel que des incidents majeurs en matière de sécurité ou de fraude) entraînant une suspension ou l'annulation de l'affiliation, le Groupe ne serait plus en mesure de fournir les services s'y rapportant, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière et ses résultats.

***Des changements de cadre règlementaire des commissions d'interchange pourraient avoir un impact défavorable significatif sur le chiffre d'affaires du Groupe.***

La proposition de Règlement européen n°2013/0265 du 24 juillet 2013 relatif aux commissions d'interchange pour les opérations de paiement liées à une carte, amendée et adoptée par le Parlement européen le 3 avril 2014 (la « Proposition de Règlement »), impose un an après son entrée en vigueur un plafonnement des commissions d'interchange à 0,3 % du montant de la transaction pour les transactions par cartes de crédit et 0,2 % ou sept centimes d'euros (le montant le moins élevé étant retenu) pour les transactions par cartes de paiement en euros, et ce pour toutes les opérations de paiement (domestiques et transfrontalières). Cette Proposition de Règlement plafonnant les commissions d'interchange pourrait avoir un impact significatif sur la structure des paiements par cartes en Europe, notamment sur l'acceptation de cartes, la rentabilité, la concurrence accrue des acquéreurs transfrontaliers (qui pourront offrir des commissions d'interchange moins important durant une période transitoire) et la capacité à lancer de nouveaux produits.

La Proposition de Règlement pourrait avoir un impact défavorable significatif sur le montant des commissions facturées par les émetteurs de cartes et les opérateurs des schémas de paiement. Par conséquent, ces émetteurs et opérateurs pourraient chercher à refacturer ce manque à gagner par l'augmentation des coûts de participation aux schémas, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière et les résultats des opérations du Groupe.

Visa Europe a déjà annoncé une réduction de ses commissions d'interchange, suite aux engagements pris auprès de la Commission européenne. A partir de janvier 2015, Visa Europe mettra en place un concept d'acquisitions transfrontalières (*cross border acquiring*) régissant les situations où l'acquéreur est situé dans un autre pays de l'Union européenne que la banque porteur et le commerçant. Le Groupe serait alors dans l'obligation d'aligner le montant de ses commissions commerçants sur celui de ses concurrents (avec une marge réduite ou négative) ou de se positionner lui-même comme acquéreur transfrontalier, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière et ses résultats.

## 4.4 RISQUES DE MARCHÉ

### 4.4.1 Risque de change

La majeure partie du chiffre d'affaires, des dépenses et des obligations du Groupe est libellée en euros. En 2013, 78,4 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé dans des pays de la zone euro, alors que 21,6 % a été réalisé dans des pays hors zone euro (dont 13 % en livres sterling). Les comptes du Groupe étant libellés en euros, son chiffre d'affaires dépend en partie de l'évolution du taux de change de l'euro par rapport aux monnaies des pays hors zone euro au sein desquels le Groupe réalise une part de son chiffre d'affaires (exposition au risque de conversion des taux de change). Concernant le risque dit de « transaction » (*i.e.*, un non-alignement entre les devises dans lesquelles les revenus sont générés et les coûts encourus), le Groupe estime que son exposition est limitée car dans la zone euro ses coûts sont encourus en euros et son chiffre d'affaires est généré en euros et que, dans les pays en dehors de la zone euro, il réalise ses ventes et effectue la majorité de ses dépenses courantes dans la monnaie locale.

Le Groupe applique une politique de gestion du risque de change couvrant les cas où il effectuerait des transactions commerciales ou financières libellées dans une devise qui diffère des devises locales concernées. En application de cette politique, toute exposition significative au taux de conversion d'une devise étrangère doit être couverte dès sa constatation par l'utilisation de divers instruments financiers, principalement des contrats de change à terme et des contrats de swap de devises. Au 31 décembre 2013, le Groupe n'était pas exposé de manière significative à la variation du cours d'une devise et n'avait mis en place aucun de ces instruments de couverture.

### 4.4.2 Risque de taux d'intérêt

L'ensemble des emprunts du Groupe, lesquels sont en grande majorité souscrits auprès du groupe Atos, et de ses dépôts portent intérêt à des taux variables principalement indexés sur le taux Euribor ou EONIA, ajustés à la hausse ou à la baisse d'une marge (voir le tableau détaillé ci-dessous). Le Groupe considère que son exposition aux variations de taux d'intérêts n'est pas significative étant donné son niveau d'endettement relativement faible (soustraction faite de la trésorerie et équivalents de trésorerie) au 31 décembre 2013 (99,6 millions euros).

Le tableau ci-dessous explique plus en détail la répartition de l'endettement net du Groupe au 31 décembre 2013 :

| | Catégorie | 31 Décembre 2013 (*en millions d' euros*) | Conditions Financières | Pays |
|---|---|---|---|---|
| **Trésorerie/Dette avec des Institutions Financières** | Trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale [1] | 30,9 | | |
| | Découverts | 0,0 | Baibor 1M + marge* | Argentine |
| | Contrats de location-financement | -2,0 | | Belgique |
| | **Trésorerie nette externe** | **28,9** | | |
| **Trésorerie/Dette avec le groupe Atos** | Centralisation de trésorerie Atos - nette [2] | -40,0 | Eonia -/+ marge* | Allemagne, Asie, Royaume-Uni |
| | Soldes des comptes courants avec les entités du Groupe Atos [3] | 11,6 | Eonia -/+ marge* | France, Belgique, LATAM |
| | Autres dettes financières | -100,1 | | |
| | *Prêts intragroupes[4]* | *70,5* | *EUR3M + marge * (France)* | *France,Inde* |
| | *Titrisation et autres[5]* | *29,6* | *EUR1M + marge **  | *France* |
| | Endettement intragroupe Net | **-128,5** | | |
| | Endettement net | **-99,6** | | |

* marge déterminée aux conditions du marché

(1) Montant inclus dans le poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue ». Voir la Note 20 aux états financiers combinés.

(2) Correspond au poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue » (125,6 millions d'euros) après déduction de la trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale (ci-dessus) (30,9 millions d'euros) et le montant du poste « découverts et cash pooling » (134,7 millions d'euros) du passif. Voir les notes 17 et 20 aux états financiers combinés.

(3) Correspond à la position nette de l'actif (+416,4 millions d'euros) et du passif (-404,8 millions d'euros) des comptes courants avec Atos. Voir la Note 20 aux états financiers combinés.

(4) Correspond au poste « Emprunts avec des entités Atos ». Voir la Note 17 aux états financiers combinés.

(5) Correspond aux postes « titrisation » et « autres passifs financiers ». Voir la Note 17 aux états financiers combinés.

### 4.4.3 Risque de liquidité

Les emprunts et liquidités du Groupe consistent quasi intégralement en des financements et des dépôts en numéraire dont les maturités sont inférieures à deux ans, accordés par le groupe Atos à travers des prêts intragroupes, des comptes courants, d'une convention de trésorerie (« *cash pooling* ») et d'autres instruments financiers. Ainsi, le Groupe bénéficie actuellement du support financier du groupe Atos pour la couverture de ses besoins de liquidités. Pour une présentation détaillée des passifs financiers du Groupe, le lecteur est invité à se référer à la Note 17 aux états financiers combinés.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe bénéficiera d'une facilité de crédit renouvelable d'une durée de deux ans octroyée à hauteur de 300 millions d'euros par Atos aux conditions de marché, afin de couvrir les besoins en liquidités du Groupe et notamment les fluctuations temporaires du besoin en fonds de roulement. Pour plus d'informations, voir le Chapitre 10 « Liquidité et Ressources Financières » du présent document de base.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe projette, le moment venu, de recourir à une facilité de crédit renouvelable auprès d'institutions financières tierces afin de remplacer la facilité de crédit renouvelable consentie par Atos.

### 4.4.4 Risque de crédit et/ou de contrepartie

Le risque de crédit et/ou de contrepartie correspond au risque qu'une partie à un contrat avec le Groupe manque à ses obligations contractuelles entraînant une perte financière pour le Groupe. Le Groupe considère que son exposition au risque de concentration des crédits est limitée en raison du caractère étendu et diversifié de sa clientèle. La plus grande exposition du Groupe au risque de crédit est liée à sa clientèle d'institutions financières. Le Groupe gère ce risque de crédit en sélectionnant systématiquement des établissements financiers de premier plan comme clients et en utilisant plusieurs banques partenaires.

Le Groupe est aussi exposé à certains risques de crédit liés à ses activités d'acquisition commercant et de services de chèques :

- *Acquisition commercants.* Pour chaque transaction, le Groupe accorde au commerçant une garantie d'exécution relative au paiement effectué par le porteur de carte. Ainsi, le Groupe est exposé à un risque de crédit en cas d'absence de paiement par le titulaire de la carte. De surcroît, le Groupe offre une garantie de « service rendu » au porteur de la carte. Ainsi, en cas de faillite (ou de cessation d'activité) du commerçant avant la livraison du produit ou la réalisation du service acheté par le porteur de carte, ce dernier peut exiger le remboursement du montant de la transaction. L'exposition au risque de crédit est particulièrement significative lorsque les services sont acquis par e-Commerce bien avant leur livraison effective (tels que les services d'achat de billets auprès d'agences de voyages). Le Groupe gère ces risques en sélectionnant des clients qui ont des capacités financières suffisantes, en exigeant des garanties (constitution de collatéraux, délégation d'assurance, etc.) et en vérifiant les flux de transactions journalières afin d'éviter une exposition excessive à ces risques.

- *Service de chèques.* Le Groupe paie des indemnités, basées sur un « *scoring* » de risque crédit, à ses clients commerçants qui s'inscrivent au « Chèque Service » du Groupe quand les chèques approuvés par le Groupe ne sont pas payés. Dans la mesure où les commissions reçues par le Groupe de la part des commerçants pour ce service sont plus faibles que la moyenne des montants des chèques impayés, l'activité peut devenir génératrice de pertes. Le Groupe gère ce risque en analysant le niveau des défauts de paiement pour chaque catégorie d'activités commerciales et ajuste les commissions facturées aux commerçants en conséquence.

## 4.5 ASSURANCES ET GESTION DES RISQUES

### 4.5.1 Assurances

La politique d'assurances du Groupe est coordonnée par la direction du groupe Atos qui a pour missions d'identifier les risques principaux assurables et d'en quantifier les conséquences potentielles.

Le Groupe bénéficie d'une série de polices souscrites par le groupe Atos auprès de compagnies internationales d'assurance ou de réassurance de premier plan couvrant sa responsabilité à des niveaux de couverture que le Groupe estime appropriés. Pour 2013, le coût total des programmes globaux d'assurance a représenté environ 0,3 % du chiffre d'affaires du Groupe (sur la base du prix de couverture).

Les entités du Groupe sont couvertes par des polices d'assurance souscrites par le groupe Atos dont elles bénéficient. Il s'agit notamment des polices « Responsabilité civile professionnelle » et « Dommages / Pertes d'Exploitation ». En cas d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, le Groupe continuera de bénéficier de ces polices d'assurance (notamment les polices souscrites par l'intermédiaire de la société de réassurance entièrement détenue par le groupe Atos).

Les plus importants programmes d'assurance souscrits par le groupe Atos et dont bénéficie le Groupe sont négociés de façon centralisée par le groupe Atos avec un renouvellement au 1er janvier pour la police « Responsabilité civile professionnelle » et au 1er avril pour la police « Dommages / Pertes d'Exploitation ». Pour 2013, les polices « Dommages / Pertes d'Exploitation » et « Responsabilité civile professionnelle » ont été renouvelées avec des limites de couverture de 200 millions d'euros et 150 millions d'euros respectivement. Il existe un certain nombre d'autres polices couvrant les autres risques assurables en adéquation avec les risques encourus, et compte tenu de la taille et des risques du Groupe. Le niveau des franchises a été défini afin d'inciter à une bonne gestion des risques et de contrôler le niveau des primes.

Le Groupe bénéficie également de polices répondant à des besoins réglementaires ou commerciaux locaux existants, comme la police « Risque crédit », en fonction des risques spécifiques encourus par les différentes entités du Groupe.

Le groupe Atos a constitué une société de réassurance dédiée, qu'il détient entièrement. Cette société fournit aux entités du Groupe une couverture pour certaines tranches des polices « Dommages / Pertes d'Exploitation » et « Responsabilité civile professionnelle ».

Les risques assurés sont également suivis par le comité de souscription de la société de réassurance détenue par le groupe Atos qui veille à maintenir des fonds propres et des réserves techniques en adéquation avec les risques assurés, et recherche un niveau satisfaisant de diversification des réassureurs. Ce comité réalise également des études et analyses régulières pour vérifier la pertinence de la couverture d'assurance du Groupe.

### 4.5.2 Gestion des Risques

La gestion des risques se rapporte aux mesures mises en œuvre par le Groupe pour recenser et analyser les risques. Les risques sont gérés au quotidien par les managers. Certaines initiatives spécifiques relatives à la gestion des risques qui ont été menées sont résumées ci-dessous.

#### 4.5.2.1 Cartographie des risques

La cartographie des risques, qui a été mise à jour en 2013 sous la supervision de la direction du Groupe, a permis d'identifier et évaluer les risques qui pourraient avoir une incidence sur la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs. La méthodologie retenue s'articulait autour de groupes de travail

et de questionnaires adressés au comité de direction, afin de recenser leur vision des principaux risques, leur importance relative (risque inhérent) et leur niveau de maîtrise (risque résiduel).

Cette évaluation a couvert les risques potentiels liés à l'environnement de l'entreprise (parties tierces, catastrophes naturelles) et au développement de la société (évolution, culture, positionnement marché), aux opérations (clients, collaborateurs, informatique, processus) et à l'information utilisée pour les prises de décisions (financière et opérationnelle).

La cartographie des risques est réalisée annuellement pour détecter l'évolution des risques d'une année sur l'autre. La cartographie des risques relative à l'année 2013 a été réalisée dans le cadre de la préparation du budget annuel et intègre des plans d'action (sur les risques résiduels les plus importants) définis au niveau du Groupe Worldline, avec des responsabilités et des échéances permettant d'en assurer le suivi et la mise en œuvre en 2014.

En 2014, cet exercice sera approfondi avec une évaluation au niveau de chacune des lignes de services du Groupe.

#### 4.5.2.2 Evaluation et gestion des risques opérationnels

En ce qui concerne l'évaluation et la gestion des risques opérationnels, le Groupe a déployé l'approche d'Atos basée sur les processus spécifiques suivants.

*Atos Rainbow*

Pour revoir ses offres commerciales, le Groupe dispose d'un corps de procédures et d'outils baptisé Atos™ Rainbow, développé par le groupe Atos et mis en œuvre par le Groupe. L'objectif est de s'assurer que le Groupe ne présente des offres que pour les projets qui peuvent être effectivement réalisés, et de fournir un système d'alerte rapide pour tout projet qui rencontre des difficultés ou qui dévie de ses objectifs initiaux. Le Groupe utilise un système de gestion des risques supervisé par le Comité des Risques du groupe Atos qui facilite l'analyse (notamment par l'identification et l'évaluation) et le traitement (notamment par le contrôle et le financement) des risques liés à l'activité tout au long du cycle de vie d'un projet. Ce procédé est intégré dans le processus de contrôle et d'approbation des ventes et continue tout au long du cycle de vie du projet. Plus précisément, le processus de gestion des risques :

- identifie les expositions potentielles, notamment les risques techniques, juridiques et financiers qui pourraient avoir un impact à tout moment au cours du cycle de vie du projet ;
- évalue, quantitativement et qualitativement, la matérialité de ces expositions qui ont été identifiées ;
- initie les mesures appropriées et optimisées en termes de coûts pour contrôler ou atténuer le risque, pour en diminuer la probabilité ainsi que tout autre événement négatif sur le projet ; et
- gère l'exposition résiduelle à travers une combinaison d'instruments externes de transfert de risque et l'utilisation de processus internes pour optimiser les ressources utilisées.

Les processus de supervision des contrats du Groupe ont été renforcés avec l'introduction d'un tableau de bord mensuel qui regroupe les indicateurs du projet à la fois sur les aspects financiers, techniques, client, juridique et fournisseur. Ce processus est sous la responsabilité du « *rainbow manager* » reportant au Directeur Financier du Groupe.

*Comité de gestion des risques*

Un Comité de Gestion des Risques au niveau du groupe Atos se réunit mensuellement pour examiner les contrats les plus significatifs et les plus sensibles. Ce Comité est placé sous la responsabilité du Directeur Financier du groupe Atos et animé par le responsable du « contrôle opérationnel ». Les membres permanents du Comité comprennent le directeur général délégué du groupe Atos et les directeurs des lignes de services, ainsi que plusieurs autres représentants des fonctions de support dont la direction financière et la direction juridique. A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, une structure similaire sera mise en place au sein du Groupe sous la responsabilité du Directeur Financier du Groupe.

#### 4.5.2.3 Activités de gestion des risques spécifiques

*Gestion des Risques de Fraude*

Le Groupe, en tant que processeur de cartes de paiement, a pris à sa connaissance toutes les mesures requises (dont l'obtention de la certification PCI) pour minimiser les risques relatifs à la protection des données. Dans le cadre de ses activités de traitement commerçants, le Groupe doit assurer sa conformité aux règles de sécurisation des paiements fixées par les organismes délivrant la certification PCI, et faire face au risque de blanchiment d'argent. Le département Gestion des Risques de Fraude du Groupe a mis en place des politiques et des procédures spécifiques afin de faire face à ces risques.

Le Groupe a développé l'application « Détection et Résolution de Fraudes » (*Fraud Detection and Reaction* ou FD&R) permettant la détection de fraudes de paiement en quasi temps réel à partir d'une application d'analyse de données.

Les procédures de réduction de risques du Groupe ont été améliorées avec des fonctions supplémentaires afin de limiter les risques résiduels, telles que le *geo-blocking*, le blocage en temps réel, la désactivation de secours et les systèmes de back-up.

*Politique de lutte contre le blanchiment d'argent d'Atos Worldline SA/NV*

Atos Worldline SA/NV dispose d'une politique de lutte contre le blanchiment d'argent mise en place depuis 2011. Elle définit les principes généraux de lutte contre le blanchiment d'argent, le principe « *Know Your Customer* » (KYC) (en français, « Connais ton client ») tel qu'appliqué au sein d'Atos Worldline SA/NV, et la répartition des responsabilités entre la division « *Sales & Marketing* » (S&M) et la division service clients.

*Gestion des risques de sécurité au sein du Groupe*

Le Groupe a mis en place au sein de son département de contrôle interne une fonction dédiée à la gestion des risques de sécurité.

Cette fonction intègre les problématiques relatives à la sensibilisation aux questions de sécurité, au service de sécurité (examen de l'accès aux systèmes de production et aux données et fonctionnalités, accès aux données des titulaires de cartes par les banques et gestion de clés cryptographiques) ainsi que les politiques et solutions de sécurité.

Les mesures prises en matière de gestion des risques de sécurité concernent notamment les activités suivantes :

- **Mesures physiques** : Contrôles d'entrées à l'installation pour limiter et surveiller les accès physiques, caméras vidéo et mécanismes de contrôle d'accès, stockages de fichiers *back-up* media dans des emplacements sécurisés, contrôle sur la distribution interne ou externe de tout type de médias et de stockage et d'accessibilité des médias.
- **Réseau** : Des normes et des procédures de configuration pare-feu et routeur sont conçues et déployées pour la protection contre les accès non autorisés depuis des réseaux non fiables.
- **Sécurité des systèmes** : Application stricte de mesures renforcées, révisées régulièrement et clairement définies pour éviter l'exploitation des mots de passe et des configurations des systèmes fixés par défaut.
- **Protection des données des porteurs de cartes** : Stockage réduit à minima avec rétention de données et de politiques de suppression de données, des protocoles de cryptographie et de sécurité renforcés, des logiciels anti-virus déployés et mis à jour régulièrement sur tous les systèmes.
- **Systèmes et applications sécurisés** : Installation des « patch » de sécurité les plus récents fournis par les fournisseurs, identification et évaluation les vulnérabilités en matière de sécurité, des guides d'encodage sécurisé pour éviter l'introduction de vulnérabilités dans le processus de développement des logiciels. De surcroît, une revue du code source avant la production ou le lancement de produits ou de services aux clients pour identifier toute vulnérabilité potentielle en matière d'encodage.
- **Accès logique** : Pour s'assurer que les données critiques peuvent être accédées seulement par le personnel autorisé, le Groupe a mis en place des systèmes et des procédures pour limiter les accès en fonction des besoins d'accès et des responsabilités de chacun compte tenu de sa position au sein du Groupe.
- **Historique et surveillance** : Les mécanismes de collecte de journaux et la capacité à enregistrer les activités des utilisateurs sont essentiels pour prévenir, détecter ou minimiser l'impact d'une atteinte à la protection des données. Par conséquent, la présence de journaux dans tous les environnements permet d'enregistrer, de notifier et d'analyser les activités en cas de problèmes.
- **Systèmes de sécurité et tests des processus** : Des tests de sécurité sont effectuées de manière régulière, notamment la détection des points d'accès sans fil non autorisés, des rapports de vulnérabilité sur le réseau interne et externe, les systèmes de détection d'intrusion et les outils de surveillance d'intégrité de fichiers.

Le process annuel de gestion des risques opérationnels du Groupe, supervisé par la division « contrôle opérationnel », analyse les menaces et les vulnérabilités relatives à la sécurité pour éviter une augmentation de l'exposition aux risques non désirée.

Un programme formel de sensibilisation aux questions de sécurité a été maintenu pour que tout le personnel soit conscient de l'importance de la sécurité des données des porteurs de cartes. Sur une base annuelle, tous les employés du Groupe doivent assister à ce programme et reconnaître qu'ils ont lu et compris la politique et les procédures de sécurité du Groupe.

Les plans de réponses aux incidents ont été développés et déployés pour permettre au Groupe de répondre immédiatement en cas d'atteinte au système.

# 5. INFORMATION CONCERNANT LE GROUPE

## 5.1 HISTOIRE ET ÉVOLUTION

### 5.1.1 Dénomination sociale et nom commercial

La dénomination sociale de la Société est « Worldline » (anciennement « Atos Worldline »).

### 5.1.2 Lieu et numéro d'immatriculation

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Pontoise sous le numéro 378 901 946.

### 5.1.3 Date de constitution et durée

#### 5.1.3.1 Date de constitution de la Société

La Société a été constituée le 31 juillet 1990.

#### 5.1.3.2 Durée

La durée de la Société est de 99 ans à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

### 5.1.4 Siège social, forme juridique et législation applicable

#### 5.1.4.1 Siège social

Le siège social de Worldline est situé : 80 quai Voltaire, Immeuble River Ouest, 95870 Bezons (Tél. : +33 (0)1 73 26 00 00).

#### 5.1.4.2 Forme juridique et législation applicable

Worldline a été initialement constituée sous forme de société à responsabilité limitée en 1990. Elle a été transformée en société anonyme en 1992 et en société par actions simplifiée le 29 septembre 2000 puis de nouveau en société anonyme le 30 avril 2014. Elle est aujourd'hui une société anonyme à conseil d'administration de droit français régie notamment par les dispositions du livre II du Code de commerce.

### 5.1.5 Histoire et évolution du Groupe

Worldline, une filiale intégralement détenue par Atos SE à la date du présent document de base, est un des tous premiers acteurs européens et un acteur mondial de référence dans le secteur des paiements électroniques et des services transactionnels.

Les origines de l'activité Worldline ont été marquées par l'obtention en 1973 du tout premier contrat jamais opéré pour le traitement des transactions bancaires par carte par la société Sligos, créée en 1972 et dont le capital était majoritairement détenu par le Crédit Lyonnais, et qui avait été sélectionnée lors de la mise en place du système des Cartes Bleues en France. Après avoir été introduite en bourse en 1986, Sligos s'est développée à l'international et a été fusionnée en 1997 avec Axime, société également cotée.

Le groupe Axime a été constitué en 1991 et va devenir un acteur majeur dans un secteur des sociétés de services en ingénierie informatique (SSII) en pleine consolidation. Le groupe Axime résulte du rapprochement entre les sociétés (i) SEGIN (monétique, télématique), (ii) SITB (la gestion des opérations sur les marchés bancaire et financier) et (iii) SODINFORG (qui sera renommée SEGIN)

(la monétique, la personnalisation des supports de paiement). Les activités de centres relations clients et paiements sont ensuite regroupées au sein de la branche Axime Services, tandis que la branche Axime Multimédia reprend les activités télématiques.

En 1997, Atos est créée par la fusion d'Axime avec Sligos, les activités du Groupe Worldline étant à l'origine issues de ces deux entités. La branche Axime Multimédia est apportée à Axime Télématique Multimédia, qui prend alors le nom Atos Multimédia. La branche Monétique et Traitement Electronique d'Axime et la division Activités Paiement et Monétique de Sligos sont apportées à la société Flow, qui prend alors le nom Atos Services et qui sera renommée ensuite Atos Origin Services à la suite du rapprochement avec Origin en 2000.

Au 31 décembre 2003, Atos Origin Services est devenue Atos Worldline, à l'occasion de la fusion des diverses activités du groupe Atos Origin opérant dans les services de paiement et les services électroniques transactionnels. Atos Worldline a ainsi absorbé Atos Origin Multimedia. Worldline regroupe également les branches Atos Origin Processing Services en Allemagne (renommée Atos Worldline Processing GmbH en avril 2004) et Atos Worldline Produits Solutions Intégration en France, issue de l'apport en 2005 de l'activité Payment Solutions, qui était auparavant détenue par Atos Euronext SBF (absorbée en 2008). Atos Worldline exploite alors ses activités principalement en France et en Allemagne et devient un leader dans les services transactionnels de haute technologie (« *High Tech Transactional Services* » ou « HTTS »). En 2010, Atos Origin Processing GmbH devient une filiale intégralement détenue par Atos Worldline.

Au Royaume-Uni, l'implantation du Groupe dans les activités transactionnelles, en particulier les activités liées aux cartes privatives dans les secteurs hôtellerie et pétrole, est issue du rapprochement avec Origin opéré en 2000. L'acquisition en 2004 par Atos Origin de l'essentiel des activités informatiques de SchlumbergerSema est venue renforcer les activités « transports », principalement ferroviaires.

En 2006, Atos Worldline a étendu son périmètre d'activité en Belgique en intégrant les sociétés Banksys et Bank Card Company (BCC), sociétés spécialisées dans les solutions et les systèmes de paiement, devenant un acteur majeur du paiement sur le marché belge, notamment en tant qu'opérateur du schéma de paiement Bancontact/Mister Cash.

Depuis 2009, la stratégie du groupe Atos dans le domaine des services de paiement consiste à déployer ses activités HTTS (services transactionnels de haute technologie) à l'international, en Europe dans un premier temps, notamment en Allemagne, en Belgique, en Espagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, pour s'ouvrir ensuite sur l'Asie. Le groupe Atos s'est appuyé sur ses implantations liées aux activités informatiques traditionnelles pour développer l'activité HTTS mais s'est également développé par des acquisitions, en particulier celles réalisées en 2010 de la société Shere Ltd., un fournisseur de solutions au Royaume-Uni, et de la société Venture Infotek, acteur indépendant sur le marché indien, leader dans le domaine du paiement. Ce dernier rapprochement est venu renforcer le cœur des activités services de paiement du groupe Atos et lui a permis de pénétrer l'un des marchés ayant la plus forte croissance dans le monde du paiement. Le déploiement des services HTTS s'est également poursuivi dans la région Asie-Pacifique.

Dans un contexte de croissance soutenue et de développement des usages d'achats sur les nouveaux terminaux comme les smartphones et les tablettes tactiles, Worldline s'est associée aux trois principaux opérateurs mobiles français, Bouygues Télécom, Orange et SFR, pour créer, en janvier 2011, la joint-venture MNOPay, devenue Buyster, qui propose une solution gratuite de paiement sécurisée sur Internet fixe et mobile. Buyster est détenue à 25 % par Worldline, 23,79 % par Bouygues Télécom, 25,93 % par Orange et 25,28 % par SFR.

En juillet 2011, le groupe Atos a procédé à l'acquisition de Siemens IT Solutions and Services (SIS), une importante SSII européenne appartenant au groupe allemand Siemens AG et issue des apports de plusieurs entités informatiques du conglomérat allemand Siemens. Cette acquisition a permis au

Groupe Worldline d'intégrer principalement les activités de services de mobilité et de transactions électroniques (« *Mobility and e-Transactional Services* » ou « MTS ») de SIS au Royaume-Uni, au Chili et en Argentine.

Enfin, avec l'acquisition en 2012 de la société néerlandaise Quality Equipment B.V., partenaire du Groupe depuis une quinzaine d'années, Worldline a intégré un acteur clé sur le marché néerlandais du paiement électronique, notamment dans les secteurs de la vente, de la restauration et du parking.

Après l'annonce du projet en février 2013, Atos annonce en juillet 2013 la réalisation du processus de filialisation de l'ensemble de ses activités de paiements et services transactionnels au sein d'une entité unique, sous le nom de Worldline.

### 5.1.6 Les Opérations de Réorganisation Préalables

Entre juillet et décembre 2013, l'ensemble des activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos a été séparé du reste des activités d'Atos et de ses filiales. Ces activités ont été regroupées au sein de Worldline et/ou de ses filiales pour former le Groupe Worldline.

Ces opérations de réorganisation (les « Opérations de Réorganisation Préalables ») ont concerné 16 pays en Europe, en Asie et en Amérique latine. Elles sont détaillées ci-après et ont principalement consisté en la mise en œuvre de diverses opérations de transferts d'actions ou d'actifs selon les principes suivants :

- Les activités des sociétés comprenant à la fois des activités entrant dans le périmètre du Groupe Worldline et des activités ne relevant pas de ce périmètre ont été scindées. Dans huit pays (Autriche, Chine, Espagne, Hong Kong, Malaisie, Royaume-Uni, Singapour et Taïwan), les actifs détenus par une société du groupe Atos entrant dans le périmètre d'activité du Groupe Worldline ont été transférés à des filiales de Worldline dans le pays. L'opération a été réalisée en sens inverse en Argentine et en France où les actifs n'entrant pas dans le périmètre d'activité du Groupe Worldline ont été transférés ou apportés, selon le cas, à une filiale d'Atos SE en dehors du périmètre du Groupe Worldline.

- En Indonésie, en Inde, en Allemagne et au Chili, les sociétés locales dont les activités relevaient exclusivement du périmètre d'activité Worldline et qui n'étaient pas des filiales de Worldline ont été transférées à la Société et/ou à ses filiales par des entités du groupe Atos SE par voie de cessions d'actions.

- En Argentine, en Espagne et en Autriche, les Opérations de Réorganisation Préalables ont consisté en une combinaison d'opérations de cessions et d'apports. Les activités relevant des périmètres Worldline et Atos ont été scindées afin que les activités Worldline soient logées dans une entité Worldline dédiée qui a ensuite été transférée à la Société et/ou à l'une de ses filiales.

A la suite de la réalisation de ces Opérations de Réorganisation Préalables, à la date du présent document de base, Worldline regroupe ainsi sous une seule entité tête de Groupe et sous sa propre marque les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos et est ainsi devenu un des premiers acteurs européens dans ces domaines, exploitant ses activités dans 17 pays situés dans trois régions du monde, l'Europe, l'Amérique latine, et l'Inde et l'Asie et employant plus de 7 200 salariés dans le monde.

#### 5.1.6.1 Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en France

En France, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos sont exploitées par plusieurs filiales françaises de la Société dédiées exclusivement à ces activités, ainsi que par la Société directement. Préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, la Société exploitait également des activités de compensation, règlement-livraison et back office destinées aux marchés financiers. La Société détenait en outre une participation dans la société Diamis, acteur spécialisé dans les métiers des échanges interbancaires et des paiements.

Les Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en France ont consisté en l'apport partiel d'actifs par la Société à la société Atos Intégration SAS, filiale d'Atos SE qui n'est pas une filiale de Worldline, de ses activités marchés financiers ainsi que de sa participation dans la société Diamis. En contrepartie de cet apport, la Société a reçu des actions de la société Atos Intégration SAS représentant 7,5 % du capital social de cette société qu'elle s'est engagée vis-à-vis de l'administration fiscale française à conserver pendant une période de trois ans.

A la date du présent document de base, suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables en France, la Société et ses filiales françaises sont exclusivement dédiées aux activités Worldline.

#### 5.1.6.2 Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en Allemagne, en Inde, en Indonésie et au Chili

Dans chacun de ces pays, préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos étaient exploitées par une société locale dédiée exclusivement à ces activités. Cette société locale dédiée était une filiale d'Atos SE qui n'était pas une filiale de Worldline.

Les Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre dans chacun de ces pays ont consisté à transférer l'intégralité des actions de la société locale dédiée aux activités Worldline à l'une des filiales de la Société, directe ou indirecte, au travers d'une ou plusieurs cessions d'actions. Ces cessions d'actions ont été réalisées à la valeur de marché.

A la date du présent document de base, suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables dans ces pays, la Société détient, directement et/ou indirectement, 100 % du capital des sociétés locales dédiées exclusivement aux activités Worldline en Allemagne, en Inde, en Indonésie et au Chili.

#### 5.1.6.3 Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre à Hong Kong, en Malaisie, au Royaume-Uni, à Singapour, à Taïwan et en Chine

Dans chacun de ces pays, préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos étaient exploitées par une société locale non-dédiée qui exploitait également d'autres activités du groupe Atos. Cette société locale était une filiale d'Atos SE qui n'était pas une filiale de Worldline.

Les Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre dans chacun de ces pays ont consisté à transférer l'intégralité des actifs et passifs relevant des activités services de paiement et services transactionnels détenus par la société locale à une filiale de la Société située dans chacun de ces pays, au travers d'une ou plusieurs cessions d'actifs et de passifs. Au Royaume-Uni, à Singapour et à Taïwan, ces cessions d'actifs et de passifs ont été réalisées à la valeur de marché. A Hong Kong, en Malaisie, à Singapour et en Chine, ces cessions ont été réalisées à la valeur comptable d'actif net.

A la date du présent document de base, suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables dans ces pays, la Société détient, indirectement, l'intégralité des actifs et des passifs dédiés

aux activités Worldline à Hong Kong, en Malaisie, au Royaume-Uni, à Singapour, à Taïwan et en Chine.

#### 5.1.6.4 Opérations de Réorganisation Préalables en Belgique et aux Pays-Bas

Dans chacun de ces pays, préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos étaient exploitées par une société locale dédiée exclusivement à ces activités.

En Belgique, cette société locale dédiée était une filiale détenue à 99,99 % par la Société, une action étant détenue par une filiale d'Atos SE qui n'était pas une filiale de Worldline. Dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables, cette action a été cédée à une filiale de la Société, de sorte que, à la date du présent document de base, la Société détient directement et indirectement 100 % du capital de la société locale dédiée exclusivement aux activités Worldline en Belgique.

Les Opérations de Réorganisation Préalables en Belgique ont en outre consisté en la constitution par Atos Worldline SA (Belgique) et Atos Participation 1 SA, filiale de la Société, d'une société belge, Atos Worldline PropCo SA, dédiée à la gestion du patrimoine immobilier de Atos Worldline SA (Belgique), pour les besoins des activités du Groupe. Atos Worldline PropCo SA a été constituée pour partie par voie d'apports en nature par Atos Worldline SA (Belgique) de biens immobiliers situés en Belgique et pour partie par voie d'apports en numéraire par les deux actionnaires fondateurs.

Aux Pays-Bas, la société locale dédiée exclusivement aux activités Worldline est détenue par Atos Worldline SA (Belgique) qui, à la date du présent document de base et suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables en Belgique décrites ci-dessus, est détenue à 100 % par la Société.

#### 5.1.6.5 Opérations de Réorganisation Préalables en Autriche et en Espagne

Dans chacun de ces pays, préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos étaient exploitées par une société locale non-dédiée qui exploitait également d'autres activités du groupe Atos. Cette société locale était une filiale d'Atos SE qui n'était pas une filiale de Worldline.

Les Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en Autriche ont consisté, dans un premier temps, à transférer l'intégralité des actifs et passifs relevant des activités services de paiement et services transactionnels détenus par la société locale par voie d'apport-scission à une nouvelle entité, sœur de la société locale apporteuse. En Espagne, l'intégralité des actifs et passifs relevant des activités services de paiement et services transactionnels détenus par la société locale ont été transférés par voie de transfert d'actifs et de passifs à une filiale existante de la société locale apporteuse.

Dans chacun de ces pays, l'intégralité des actions des sociétés locales bénéficiaires des transferts d'actifs et de passifs décrits ci-dessus ont ensuite été transférées à une filiale de la Société, au travers de cessions d'actions. Ces cessions d'actions ont été réalisées à la valeur de marché.

A la date du présent document de base, suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables dans ces pays, la Société détient, indirectement, 100 % du capital des sociétés locales dédiées exclusivement aux activités Worldline en Autriche et en Espagne.

#### 5.1.6.6 Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en Argentine

En Argentine, préalablement à la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, les activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos étaient exploitées par une société locale non-dédiée qui exploitait également d'autres activités du groupe Atos. Cette société locale était une filiale d'Atos SE qui n'était pas une filiale de Worldline.

Les Opérations de Réorganisation Préalables mises en œuvre en Argentine ont consisté, dans un premier temps, à transférer l'intégralité des actifs et passifs relevant des activités du groupe Atos autres que les activités services de paiement et services transactionnels détenus par la société locale à une filiale d'Atos SE en Argentine qui n'est pas une filiale directe ou indirecte de la Société. Cette cession d'actifs et de passifs a été réalisée à la valeur de marché.

A la suite de ce transfert d'actifs, la société locale cédante est ainsi devenue une société locale dédiée exclusivement aux activités Worldline. L'intégralité des actions de cette société locale a ensuite été transférée à la Société et à une de ses filiales, au travers de cessions d'actions. Ces cessions d'actions ont été réalisées à la valeur de marché.

A la date du présent document de base, suite à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables en Argentine, la Société détient, directement et indirectement, 100 % du capital de la société locale dédiée exclusivement aux activités Worldline en Argentine.

#### 5.1.6.7 Accords conclus lors des Opérations de Réorganisation Préalables

Parallèlement à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables, la Société et ses filiales ont conclu des accords de fourniture de prestations de services, des accords de coopération et des accords de licences avec des filiales d'Atos SE qui ne sont pas des filiales de la Société. Une description détaillée des relations entre le Groupe Worldline et le groupe Atos suite aux Opérations de Réorganisation Préalables figure au Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de base.

## 5.2 INVESTISSEMENTS

### 5.2.1 Investissements historiques

Au cours de la période de 2011 à 2013, le montant cumulé des investissements opérationnels bruts (acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles) du Groupe s'est élevé à 151,5 millions d'euros.

Ces investissements ont été composés principalement de :

- *Production immobilisée.* Les frais de développement immobilisés, qui correspondent à des projets d'application spécifiques pour des clients ou des solutions technologiques mises à la disposition d'un groupe de clients, se sont élevés à un montant cumulé de 57,4 millions d'euros sur la période 2011-2013. De ce montant :

    - 42,0 millions d'euros ont été investis dans le développement interne des plateformes logicielles du Groupe dans quatre domaines principaux : la mise en conformité de la plateforme de *processing* à la réglementation SEPA dans le cadre du programme WIPE, l'adaptation de la plateforme Internet Sips, la construction des offres relatives à la vie connectée et le développement de la nouvelle gamme de terminaux qui sera lancée sur le marché dans le courant de l'année 2014 ;

    - 12,9 millions d'euros ont été consacrés au développement de logiciels pour des clients spécifiques ;

    - 2,5 millions d'euros correspondent à la convergence vers l'ERP SAP cible du Groupe dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables.

- *Investissements dans des infrastructures partagées.* Le Groupe a investi un montant cumulé de 44,0 millions d'euros sur la période 2011-2013 dans les éléments d'infrastructures partagées (infrastructures qui ne sont pas dédiées à un seul client) qui consistent principalement en des équipements de réseaux et serveurs.

- *Investissements dans des infrastructures dédiées à des clients spécifiques.* Le Groupe a investi un montant cumulé de 41,1 millions d'euros sur la période 2011-2013 dans des équipements dédiés aux clients spécifiques (principalement des serveurs dédiés et terminaux loués aux clients).

Le tableau suivant détaille le montant des dépenses d'investissement par type de dépense pour les opérations d'investissements bruts (acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles) pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| | (*en millions d'euros*) | | |
| *Production Immobilisée* | | | |
| Développement des nouvelles plateformes logicielles | 22,7 | 11,9 | 7,4 |
| Développement de logiciels pour des clients spécifiques | 5,2 | 3,7 | 4,0 |
| Plateforme IT | 2,5 | -- | -- |
| **Total Production Immobilisée** | **30,4** | **15,6** | **11,4** |
| *Autres acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles* | | | |
| Infrastructures partagées | 15,3 | 13,8 | 14,9 |
| Infrastructures dédiées | 14,4 | 14,4 | 14,3 |
| Autre | 1,6 | 2,4 | 2,9 |
| **Total Autres Acquisitions d'Immobilisations Corporelles et Incorporelles** | **31,3** | **30,7** | **32,1** |
| **Total Acquisitions d'Immobilisations Corporelles et Incorporelles** | **61,7** | **46,3** | **43,5** |

### *Investissements Financiers Bruts*

Au cours de la période de 2011 à 2013, le montant cumulé des investissements financiers bruts (décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières) du Groupe s'est élevé à 18,4 millions d'euros. Voir la Note 20 aux états financiers combinés.

- En 2013, les investissements financiers bruts se sont élevés à 0,4 millions d'euros et correspondent à la variation des dépôts à long terme.

- En 2012, les investissements financiers bruts se sont élevés à 10,7 millions d'euros, et correspondent principalement au montant de 9,5 millions d'euros décaissé au titre de l'acquisition de Quality Equipment (y compris sa dette financière).

- En 2011, les investissements financiers bruts se sont élevés à 7,3 millions d'euros, qui correspondent principalement à l'acquisition de la participation du Groupe dans Buyster pour 2,6 millions d'euros, l'acquisition des dettes d'entités de Siemens IT Solutions & Services reprises lors de leur acquisition, l'acquisition des participations dans des entités non consolidées en Argentine et le paiement du reliquat du prix d'acquisition de Venture Infotek en Inde acquis en 2010.

### 5.2.2 Principaux Investissements en Cours de Réalisation

Le Groupe estime qu'en 2014 ses investissements opérationnels bruts devraient s'élever à environ 80 millions d'euros. Voir la Section 13.1 « Prévisions ou estimations du bénéfice – Hypothèses » du présent document de base.

### 5.2.3 Principaux Investissements Envisagés

Sur la période 2014-2017, le Groupe compte investir environ 50 millions d'euros pour finaliser la plateforme « WIPE », dont une partie sera traitée en charges opérationnelles et une partie sera immobilisée. Hors projet « WIPE », le Groupe s'attend à un niveau moyen d'investissements annuels sur le moyen terme de 5 % à 6 % du chiffre d'affaires.

## 6. APERÇU DES ACTIVITÉS

La présente section traite du secteur d'activité, du marché et de l'activité du Groupe. Les termes et les acronymes techniques sont définis et expliqués à l'Annexe I « Glossaire » du présent document de base.

### 6.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le Groupe Worldline est un leader européen dans le domaine des paiements et des services transactionnels. Fort d'une expertise dans le secteur des systèmes de paiement de plus de 40 ans et d'activités dans 17 pays en Europe, ainsi que dans les pays émergents en Amérique latine et en Asie, le Groupe opère sur l'ensemble de la chaîne de valeur étendue des activités de services de paiement, fournissant une gamme complète de services d'acquisition commerciale, de traitement de transactions et de solutions *business* aux institutions financières, commerçants, entreprises et entités gouvernementales. Le Groupe travaille en étroite collaboration avec ses clients pour exploiter les services externalisés, le plus souvent en vertu de contrats de long terme au titre desquels il est rémunéré par une commission pour la mise en œuvre initiale de la solution, puis en fonction des volumes ou valeurs des transactions pendant la durée du contrat. La forte culture d'innovation du Groupe lui permet d'aider ses clients à améliorer leurs services existants et à exploiter les avancées technologiques pour créer de nouveaux marchés et services. En 2013, le Groupe a généré un chiffre d'affaires total de 1 135,1 millions d'euros, un EBO de 203,2 millions d'euros et un résultat net de 118,5 millions d'euros.

Le Groupe conduit ses activités au moyen d'une production mondiale et met sa plateforme d'infrastructures de plus en plus intégrée au service de ses trois lignes de services :

- ***Services Commerçants & Terminaux (chiffre d'affaires 2013 : 364,6 millions d'euros, 32,1 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Services Commerçants & Terminaux offre aux commerçants une gamme de services de paiement et services additionnels y afférents les aidant à se rapprocher de leurs clients et à conclure une transaction au plus près du moment où le client est prêt à s'engager, tout en optimisant les activités de paiement qui leur sont associées. Le Groupe accompagne les commerçants à chaque étape de leurs relations avec leurs clients : avant, pendant et après la vente. Les services numériques multi-commerce et les solutions d'acceptation de paiement en boutique, en ligne et sur mobile, développent la capacité des commerçants à offrir des expériences attractives et fluides, multi-canal et cross-canal pendant leurs achats en boutique, en ligne et sur des appareils mobiles. Le Groupe offre également une gamme de services d'analyse de données et de cartes privatives et de fidélité qui permettent aux clients commerçants du Groupe d'exploiter les données historiques générées par les paiements des consommateurs, afin de mieux comprendre leurs besoins et de mieux cibler leurs offres commerciales. Le Groupe dispose actuellement de plus de 86 000 contrats avec des clients commerçants, tant à des micro-entreprises qu'à des entreprises de dimension internationale, aux termes desquels il fournit plus de 150 000 points de vente et près de 45 000 sites de vente en ligne. Les principaux services offerts aux commerçants à travers cette ligne de services comprennent les services d'acquisition commerçants (*commercial acquiring)* et les services additionnels y afférents, les services en ligne dont les solutions omni-commerce, affichage numérique (*digital signage*) et passerelles de paiement en ligne (*online payment gateways*), les terminaux de paiement, et les cartes privatives et programmes de fidélisation et solutions annexes telles que les services de marketing et les bornes libre-service.

- ***Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement (chiffre d'affaires 2013 : 391,7 millions d'euros, 34,5 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement offre des solutions qui permettent aux banques et aux institutions financières de gérer des opérations de paiement électronique en externalisant tout ou partie de leurs fonctions opérationnelles importantes. Sont concernés le processus

d'émission de cartes de crédit et d'autorisation des paiements associés, le traitement des paiements électroniques (à la fois pour l'émission et l'acquisition des ordres de paiement), la fourniture des services multi-plateforme de banque en ligne (dont les opérations OBeP), et la fourniture de nouvelles options de paiement telles que les porte-monnaie électroniques (*e-wallet*). Le Groupe offre aux banques des solutions pour faire face à un environnement réglementaire complexe et en constante évolution en s'appuyant sur sa capacité à traiter de très grands volumes d'opérations ainsi que des solutions innovantes, en particulier à l'appui de modèles de tarification alternatifs. Le Groupe estime être l'un des rares prestataires de services de traitement couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur étendue de services de paiement. En outre, le Groupe offre également aux banques et aux institutions financières qui souhaitent effectuer ce traitement en interne une gamme de solutions de logiciels de paiement, octroyés sous forme de licences.

- ***Mobilité & Services Web Transactionnels (chiffre d'affaires 2013 : 378,8 millions d'euros, 33,4 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels va au-delà de la clientèle traditionnelle de commerçants, de banques et institutions financières du Groupe pour répondre aux besoins des clients des secteurs privé et public en mettant au point des solutions et des modèles économiques nouveaux qui tirent profit de la numérisation du monde physique, et en ciblant ainsi de nouveaux marchés dont le Groupe espère retirer des volumes de transactions additionnels significatifs dans les années à venir. Le Groupe profite de son expertise dans les domaines des paiements, des services de numérisation des procédures mises en place par les entreprises et d'analyses de données pour aider à fournir des solutions aux entreprises et aux entités gouvernementales dont le défi futur est de transformer leurs opérations de manière stratégique à travers les nouveaux services numériques. La ligne de services du Groupe Mobilité & Services Web Transactionnels concentre ses efforts principalement sur trois secteurs qui, selon le Groupe, peuvent générer des volumes de transactions additionnels significatifs : (i) les services *E-Ticketing* dont le paiement électronique « fixe » et mobile, comprenant la billetterie électronique, la collecte des tarifs automatisés et les services de gestion de parcours, (ii) les services numériques pour les gouvernments et les services publics dont notamment l'administration électronique et en particulier les services impliquant des flux financiers, pour laquelle les plateformes du Groupe offrent des systèmes sécurisés sans papier pour de meilleurs services publics, les services de régulation automatique de la circulation, de facturation et d'encaissement des amendes et les services de traitement numérique du remboursement des dépenses de santé et (iii) les services e-Consommateur & Mobilité qui comprennent des solutions Vie Connectée (*Connected Living),* des services aux consommateurs basés sur le cloud et des solutions pour optimiser la relation client.

## 6.2 PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DU MARCHÉ

### 6.2.1 Écosystème élargi de services de paiements

Le secteur dans lequel le Groupe intervient peut être considéré comme un écosystème de paiements élargi qui comprend trois grandes catégories de services :

- la gamme « essentielle » de services de traitement des opérations de paiement électronique destinés aux commerçants traditionnels et aux banques pour leurs paiements électroniques ;

- une gamme « étendue » de services à valeur ajoutée pour les commerçants traditionnels et les banques au-delà des fonctions de traitement des opérations de paiement traditionnel afin de les aider à développer leurs opérations et à répondre aux nouvelles conditions du marché ; et

- les services destinés aux activités numériques émergentes (billetterie électronique, e-Gouvernement, Vie Connectée).

#### 6.2.1.1 Écosystème des services de paiement électronique

Chaque transaction par carte de crédit ou de débit s'appuie sur un système complexe de paiements impliquant plusieurs intervenants afin d'assurer un traitement sans faille de la transaction.

##### *6.2.1.1.1 Intervenants dans l'Écosystème*

Les principaux intervenants dans une transaction type de paiement électronique comprennent notamment :

(i) *Commerçants ou autres parties acceptantes*, qui acceptent les paiements électroniques dans les magasins, en ligne ou *via* des appareils mobiles et qui distribuent des biens et des services aux consommateurs.

(ii) *Fournisseurs de solutions d'acceptation et d'acquisition d'ordres de paiement*, qui proposent aux commerçants des moyens (terminaux point de vente et point de vente mobile, portail de paiement en ligne) pour la collecte et la transmission des données des cartes de crédit et recevoir les autorisations de paiement dans les magasins et en ligne ainsi que par l'intermédiaire des appareils mobiles. En Europe, ce secteur comprend les fournisseurs de terminaux et de portails de paiement tels que le Groupe, Nets, Worldpay, Ingenico, Equens, Six, Verifone et autres. Il comprend également d'autres fournisseurs de portail de paiement comme MasterCard/Datacash, Wirecard et Global Collect.

(iii) *Fournisseurs de services connexes aux solutions d'acquisition d'ordres de paiement*, qui proposent aux commerçants des services au-delà des fonctions essentielles de traitement, tels que des services de *reporting* exhaustif, des services de fidelité, de publicité ou d'enquête qualité sur le terminal de paiements, des services de *Dynamic Currency Conversion*, etc. Ces services sont proposés par la plupart des fournisseurs de solutions d'acquisition d'ordres de paiement.

(iv) *Acquéreurs commerçants*, qui sont les banques ou les établissements de paiement qui fournissent aux commerçants un accès aux systèmes de paiement par carte (par ex. Visa, MasterCard, Carte Bleue, Bancontact/Mister Cash, etc.) ainsi qu'un compte de commerçant. Les acquéreurs commerçants reçoivent les fonds des banques émettrices et déposent le produit, après déduction des « commissions de gestion commerçant » sur le compte du commerçant. En Europe, les principaux fournisseurs de services de

paiement (le Groupe, Nets, First Data, Worldpay, Ingenico, Global Payments, Equens et Six) disposent d'une activité d'acquisition sur un ou plusieurs marchés européens. Le Groupe, qui est le principal acquéreur commerçants en Belgique, a récemment étendu son activité d'acquisition commerçants aux Pays-Bas, au Luxembourg et en Slovaquie. Dans ces pays, les principaux concurrents du Groupe sont Equens, Fortis/First Data aux Pays-Bas, Six au Luxembourg et EVO Payment Services en Slovaquie.

(v) *Fournisseurs de services de traitement des opérations pour des acquéreurs*, qui proposent des services de traitement des transactions de paiement pour des acquéreurs en relayant les données de transactions en provenance des terminaux de paiement physiques ou des services en ligne des commerçants pour obtenir une autorisation de paiement à travers les réseaux des schémas de cartes de crédit ou de débit, appelé traitement « *front-end* », pour ensuite s'assurer que chaque transaction soit compensée et réglée correctement sur le compte du commerçant, traitement appelé à son tour « *back-end* ». En Europe, les principaux intervenants sur ce marché comprennent le Groupe, Nets, First Data, Worldpay, Global Payments, TSYS, Equens et Six.

(vi) *Schémas de cartes*, qui établissent pour les schémas de cartes les règles de réseau ainsi que les commissions d'interchange applicables, et qui servent de dépositaire et de service de compensation pour leurs marques de cartes respectives. Ces schémas de cartes comprennent à la fois des marques internationales telles que Visa et MasterCard ainsi que des schémas locaux comme Carte Bancaire en France ou Bancontact/Mister Cash en Belgique.

(vii) *Établissements de compensation et de règlement*, comme la Banque de France ou d'autres banques nationales, qui compensent et règlent les transactions entre les banques d'acquisition et les banques émettrices.

(viii) *Sociétés de traitement des transactions de paiement pour les banques émettrices*, qui sont des fournisseurs de services de traitement qui autorisent les transactions reçues des réseaux de schémas de cartes et qui assurent que chaque transaction soit compensée et réglée à partir du compte carte du porteur. En Europe, les principaux intervenants dans ce marché comprennent le Groupe, Nets, First Data, Global Payments, TSYS, Equens, SIA SSB et Six.

(ix) *Fournisseurs de services de gestion pour les établissements émetteurs*, qui fournissent des services aidant les établissements émetteurs dans la gestion des transactions de paiement et le processus de gestion de compte autres que le traitement des transactions.

(x) *Banques émettrices*, qui distribuent des cartes de paiement associées à des schémas de cartes labellisées, et qui, dans le cas des cartes de crédit, proposent des crédits aux consommateurs.

(xi) *Porteurs de cartes*, qui sont les consommateurs qui utilisent les moyens de paiement électronique pour acheter des biens ou des services auprès des commerçants. En cas de défaut ou de non délivrance des biens ou des services, les porteurs de cartes ont la possibilité d'engager une procédure de remboursement du montant apparaissant sur leur relevé de carte de crédit ou de débit.

Outre les concurrents mentionnés dans cette section, les banques réalisent parfois elle-mêmes *via* leurs départements internes les activités mentionnées ci-dessus.

Un autre moyen de paiement électronique dans de nombreux pays en Europe, notamment en Allemagne, est le paiement par virement ou prélèvement depuis le compte bancaire du consommateur.

De nombreuses banques choisissent d'externaliser le traitement de ces transactions de paiement à des tiers.

*6.2.1.1.2 Commissions d'interchange et de service*

Dans le déroulement d'une transaction type de paiement par carte, la plupart des acteurs principaux déduisent leur commission de service du montant brut facturé par le commerçant pour le bien ou le service vendu.

A titre d'illustration simplifiée, pour une transaction de 100 euros *via* une carte Visa ou MasterCard en mode « OFF US » (c'est-à-dire une transaction pour laquelle l'acquéreur n'est pas la même institution que la banque porteur) en crédit, et sur la base d'une commission d'interchange de 0,70 % et de frais de traitement du schéma de paiement de 0,05 euro par transaction :

- la banque porteur retirerait immédiatement le montant de 100 euros du disponible du porteur et porterait ce même montant de 100 euros au débit du relevé mensuel du porteur de carte en fin de mois ;

- ce montant serait versé par la banque porteur au schéma de paiements (schéma de cartes), déduction faite de la commission d'interchange de 0,70 % (soit 99,30 euros). Si l'émetteur externalise l'émission de moyens de paiement, sur la commission de 0,70 euro, la banque porteur pourrait effectuer un règlement séparé au fournisseur de services de traitement des opérations, par exemple d'un montant de 0,07 euro ;

- le schéma de paiement règlerait le montant de 99,30 euros à l'acquéreur ;

- l'acquéreur paierait le commerçant selon les conditions de son contrat :

    - dans la majorité des cas, l'acquéreur paie le commerçant dans les 24 heures ou 48 heures pour le montant de 100 euros, après avoir effectué la déduction d'un montant global de commissions comprenant l'interchange de 0,70 euro déduit par la banque porteur, les 0,05 euro de frais de traitement des schémas, ainsi que son revenu opérationnel d'acquisition qui pourrait s'élever dans ce cas à 0,25 euro. Le commerçant recevrait donc de l'acquéreur un montant de 99 euros (dans le cas où l'acquéreur a externalisé ses opérations, il pourrait avoir à régler un montant de l'ordre de 0,04 euro par transaction à son fournisseur de services, à déduire de sa commission d'acquéreur) ;

    - divers autres cas particuliers de règlement entre l'acquéreur et le commerçant existent et dépendent des conditions contractuelles entre ces derniers. Dans certains cas, le commerçant percevrait 100 euros de son acquéreur et recevrait une facture en fin de mois pour le montant des postes d'interchange, de frais de schémas et de commission résiduelle acquéreur : ceci est le mode de règlement « interchange ++ » (généralement limité à des clients à gros volumes). Dans d'autres cas, l'acquéreur ne paie le commerçant que plusieurs jours après la transaction (généralement dans des cas de transactions plus risquées).

- le schéma de paiement enverrait une facture à l'acquéreur pour ses frais de traitement (dans l'exemple cité ils sont de 0,05 euro par transaction), sur une base mensuelle.

#### 6.2.1.2 Services à Valeur ajoutée destinés aux Commerçants traditionnels et aux Banques

En plus des services essentiels de traitement des transactions de paiements décrits ci-dessus, l'écosystème élargi de services de paiement comprend un ensemble de services à valeur ajoutée destinés aux commerçants traditionnels et aux banques pour les aider à développer leur entreprise et à générer davantage de transactions de paiement.

##### *6.2.1.2.1 Services destinés aux Commerçants Traditionnels*

- *Services par des émetteurs de Cartes privatives.* Les cartes privatives sont des cartes de paiement utilisées par les commerçants pour accorder un crédit ou fournir des cartes cadeaux à leurs clients. Les plus grands utilisateurs de ces services sont les distributeurs de carburant, les grands magasins et les revendeurs d'appareils électroniques grand public. Ces cartes ne sont généralement acceptées comme moyen de paiement que dans les enseignes qui les ont émises. Beaucoup d'entreprises offrant le traitement des transactions de paiement proposent également des services d'émission et de traitement des opérations de carte privative. En Europe, les principaux intervenants sur le marché des cartes privatives comprennent le Groupe, First Data, Laser, ainsi que les fournisseurs de service spécialisés dans les cartes de carburant tels que Fleetcor et Wright Express.

- *Service de programmes de fidélité.* Les programmes de fidélité aident les distributeurs à approfondir leurs relations avec leurs clients et à les récompenser pour leur fidélité ; ils apportent également aux distributeurs des opportunités de vente et d'animation commerciale en analysant le comportement du client dans le temps. Dans la plupart des cas, ces programmes reposent sur l'émission d'une carte de fidélité liée à une marque spécifique. Les distributeurs font souvent appel à des fournisseurs de services externes pour mettre ces programmes en place, traiter les inscriptions, analyser les données recueillies et mettre en place des animations commerciales. En Europe, les principaux intervenants de ce secteur comprennent des fournisseurs de services de paiement tels que le Groupe et First Data ainsi que des sociétés spécialisées dans le traitement des cartes et des programmes de fidélité comme notamment Laser, Welcome Real-Time et Aeroplan, Aimia, Episilon, Kobie Marketing et Maritz Loyalty Marketing.

- *Services omni-commerce.* Les fournisseurs de services omni-commerce assistent les commerçants dans la conception, la mise en place et l'amélioration des services en ligne et mobile ainsi que dans leur intégration afin d'offrir des expériences commerciales multi-canal qui permettent aux consommateurs de passer facilement entre les canaux de vente en magasin, en ligne et mobile. Un grand nombre des fournisseurs de solutions interviennent sur ce marché en Europe, y compris des fournisseurs de services de paiements tels que le Groupe et Wirecard, des vendeurs de technologie e-Commerce comme SAP (Hybris), IBM, Oracle, Intershop, Demandware et RedPrarie, ainsi que des intégrateurs systèmes informatiques comme SapientNitro, Deloitte, IBM Global Business Services et Accenture.

##### *6.2.1.2.2 Services à Valeur ajoutée pour les Banques*

- *Services de Wallets électroniques.* Les banques qui proposent des services de *wallets* électroniques pour permettre des paiements sur les appareils mobiles ou sur Internet font souvent appel à des fournisseurs de services pour la conception, la mise en place et la gestion de leurs systèmes. Les services de *wallets* électroniques constituent de plus en plus une offre essentielle par des banques face à des offres concurrentes émanant des banques et des acteurs non bancaires. Les principaux acteurs dans ce domaine comprennent le Groupe, First Data, SIA, Gemalto, Oberthur, TSYS et Accenture.

- *Services de détection et de prévention des fraudes.* D'après la Banque centrale européenne, la valeur totale des transactions frauduleuses réalisées en utilisant des cartes émises dans la zone SEPA et acquises dans le monde entier s'est élevée en 2012 à 1,33 milliard d'euros. Les services de détection et de prévention des fraudes consistent à analyser l'historique des paiements afin de détecter et de prévenir toute utilisation frauduleuse de cartes et d'autres moyens de paiement électronique. Les fournisseurs de tels services comprennent les fournisseurs de services de traitement des transactions de paiement tels que le Groupe, Six, Equens, et les systèmes de cartes comme MasterCard, ainsi que les fournisseurs de services spécialisés tels que ACI Worldwide, Accertify, FICO et ReD.

- *Fournisseurs de services SEPA et e-SEPA.* Les paiements électroniques en ligne permettent aux consommateurs qui achètent des produits en ligne de régler leurs achats par l'intermédiaire de prélèvements sur leur compte bancaire. Parmi ces systèmes qui facilitent ce type de transfert on notera iDEAL aux Pays-Bas ainsi que la plateforme MyBank. Ces services utilisent d'habitude les transferts SEPA. Les fournisseurs de services SEPA et e-SEPA fournissent des services pour assister les banques dans le traitement de ces paiements. Les principaux participants de ce secteur comprennent le Groupe, Equens, Sentenial, Clear2Pay et SIA.

- *Services d'authentification.* Les fournisseurs de services d'authentification proposent aux banques des solutions visant à fournir des méthodes sûres d'authentification des porteurs de cartes telles que 3-D Secure (voir la Section 6.5.2.1 « Traitement Emetteurs (*Issuing Processing)* » du présent document de base pour une description de 3-D Secure). Parmi les fournisseurs de ces services on notera le Groupe, Tsys, CA Technologies / Arcot, Cyota, Clear2Pay et Redsys.

- *Offre d'analyse de données et de services liés aux cartes.* Les offres d'analyse de données et des offres liées aux cartes fournissent aux banques des solutions de *data mining* qui peuvent être utilisées pour analyser les données de paiement des porteurs de cartes en vue de leur proposer des offres ciblées (ainsi qu'aux commerçants, lorsque le régulateur local le permet). Les fournisseurs de tels services comprennent le Groupe, First Data, et Tsys, ainsi que d'autres fournisseurs comme IBM, Infosys et ERN.

#### 6.2.1.3 Activités numériques

La troisième composante de l'écosystème élargi de services de paiement est constituée de services destinés aux activités numériques émergentes (billetterie électronique, services électroniques gouvernementaux, e-consommateur et mobilité). Ces nouveaux acteurs, qui s'appuient sur la révolution numérique pour créer de nouvelles activités et de nouveaux modèles économiques, créent de nouveaux services qui créent de nouveaux services de transactions de paiement. Le Groupe se concentre sur trois nouvelles activités numériques :

- *Billetterie électronique et solutions de gestion de voyage ferroviaire et autres systèmes de transport public.* Ce marché est un segment du marché des services du secteur des transports, qui a été évalué à 18,2 milliards d'euros en 2012 par Gartner, avec une croissance prévue à 19,9 milliards d'euros pour 2014. Les principaux intervenants sur ce marché comprennent le Groupe, Xerox, Parkeon, CGI et HP.

- *E-Gouvernement.* Les services numériques pour les gouvernements fournissent des systèmes sécurisés de dématérialisation pour des services publics. Ceux-ci sont optimisés, par le biais de la numérisation des procédures pour les citoyens, par des solutions de régulation automatique de la circulation et des services d'e-santé ainsi que de nombreux

services de confiance pour les clients tels que le contrat digital (*e-contrat*) ou la facture électronique, couplés avec des solutions d'archivage légal pour les entreprises et de coffre-fort électronique pour les particuliers (*e-safe*).

- *E-consommateur & Mobilité*. Ce marché comprend les services de Vie Connectée comme les véhicules connectés ainsi que les services de *cloud* et de contact pour les consommateurs. GSMA et SBD estiment que le marché mondial pour les véhicules connectés augmentera de 13 milliards d'euros en 2012 à 39 milliards d'euros d'ici 2018. Les prévisions de Markets and Markets relatives aux marchés des solutions *machine-to-machine* avaient prévu un chiffre d'affaires de 21 milliards d'euros en 2012, qui devrait atteindre 86 milliards d'euros en 2017, soit une croissance annuelle de 26,1 % sur la période. Les principaux intervenants de ce marché comprennent notamment le Groupe, CapGemini, Accenture, Steria, Airbiquity, IBM, Verizon et OneStar.

#### 6.2.1.4 Positionnement des Fournisseurs de Services de Paiement

Historiquement, les intervenants sur le marché des services de paiement se sont concentrés sur une ou quelques composantes de l'écosystème élargi des services de paiement sans couvrir toute la chaîne.

Le tableau ci-dessous schématise le positionnement relatif du Groupe par rapport à ses principaux concurrents sur le marché du traitement des services de paiement en Europe.

Source : Meilleures estimations de la Société sur la base de la documentation publique.

La diversité des acteurs du secteur du traitement de transactions de paiement et les différences de couverture par ces acteurs des sous-segments du marché rendent difficile la collecte de données précises et fiables sur la part de marché des différents acteurs. Le graphique suivant résume les estimations de Natixis concernant le positionnement relatif de certains acteurs du secteur du traitement de transactions de paiement en Europe tel qu'il apparait dans un rapport publié par ce dernier en octobre 2013. Le Groupe n'a pas été en mesure de vérifier les chiffres d'affaires contenu

dans ce graphique, qui ne précise ni la période auquel il fait référence ni la définition du chiffre d'affaires « PSP » citée. En conséquence le Groupe ne peut donner aucune assurance quant à l'exactitude des estimations de Natixis.

**Positionnement des PSP en Europe (chiffre d'affaires en millions d'euros)**

Source : Natixis, octobre 2013.

### 6.2.2 Tendances du marché

#### 6.2.2.1 Croissance importante des paiements électroniques comme moteur de croissance des services essentiels de traitement des opérations de paiement

Les transactions de paiements électroniques ont connu ces dernières années une croissance importante, et on s'attend à ce que ce phénomène s'accélère au fur et à mesure que les transactions électroniques remplacent de plus en plus les opérations réglées en espèces ou par chèques. D'après A.T. Kearney, les transactions électroniques dans l'Union européenne ont connu un taux de croissance annuelle de 4,5 % entre 2005 et 2011, le nombre total des transactions électroniques augmentant de 70 milliards en 2005 à 90 milliards en 2011. A.T. Kearney estime que ce taux de progression va s'établir à 8 % par an jusqu'à la fin de la décennie en cours, pour atteindre un nombre total de transactions électroniques de 177 milliards sur le marché d'ici 2020, soit près du double du niveau de 2010.

**Chiffre d'affaires du secteur des paiements en Europe (en milliards d'euros)**

TCAM = Taux de croissance annuel moyen

Source : A.T. Kearney – European Payments Strategy Report (2013).

**Nombre de transactions de paiement électronique en Europe (en milliards de transactions)**

TCAM = Taux de croissance annuel moyen

Source : A.T. Kearney – European Payments Strategy Report (2013).

A.T. Kearney estime que le chiffre d'affaires du secteur des paiements en Europe est passé de 33 milliards d'euros à 37 milliards entre 2005 et 2010, et devrait atteindre un chiffre d'affaires du secteur dans son ensemble de 56 à 65 milliards d'euros en 2020. Alors que A.T. Kearney s'attend à ce que le chiffre d'affaires des cartes de crédit, des cartes de débit et des virements bancaires (tels que les virements SEPA et les prélèvements) continue à croître d'aujourd'hui à 2020, il estime que la plus grande partie de la croissance sur cette période proviendra essentiellement de la croissance des méthodes alternatives de paiement telle que les transactions *via* un téléphone mobile ou par l'intermédiaire des *wallets* électroniques ou mobiles. A.T. Kearney pense que le chiffre d'affaires moyen de ces méthodes de paiement alternatives sera plus important que celui dégagé par les formes plus traditionnelles de paiements électroniques tels que les virements et les prélèvements, du fait que les fournisseurs demandent en général des prix plus importants pour couvrir les risques, tels que ceux de non-paiement, de fraude et d'impayés, ainsi que les services associés à valeur ajoutée comme le traitement des *charge-backs*.

Alors que l'Europe est l'un des plus grands marchés au monde pour les transactions de paiement électronique, représentant actuellement près d'un tiers du total du volume des transactions de paiement électronique d'après A.T. Kearney, les taux de pénétration ainsi que les types de transactions de paiement électronique utilisés varient fortement d'un pays à l'autre en Europe. Par exemple, bien que les taux de transactions par carte par personne dans certains grands marchés du Groupe comme la France ou la Belgique soient relativement élevés, ils présentent encore un potentiel important de croissance pour atteindre les niveaux des transactions par carte par personne observés dans les marchés où la pénétration est plus importante, comme les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les pays scandinaves comme la Suède et la Finlande. De plus, les taux de transactions par carte par personne en Italie, en Espagne et dans les pays d'Europe de l'Est tels que la Slovaquie restent nettement inférieurs à ceux du reste de l'Europe, ce qui suggère des opportunités importantes de croissance liées au développement des méthodes de paiement électronique dans ces pays. Le comportement des consommateurs varie également en Europe en fonction de leur adoption respective des différentes méthodes de paiement électronique. En Allemagne par exemple, la plupart des transactions électroniques sont du type virements par débits et crédits interbancaires, avec une pénétration de transactions par carte par personne qui reste relativement faible.

**Nombre de paiements électroniques par habitant en Europe (2012)**

Source : ECB Payment Statistics – données à jour au 23 août 2013.

Il est attendu que la croissance rapide de l'e-commerce en ligne, où la quasi-totalité des règlements est effectuée sous forme de paiement électronique, constitue un moteur important de croissance continue des transactions de paiement électronique. D'après une étude de Cap Gemini/RBS, le nombre total des transactions e-commerce a augmenté de 17,9 milliards en 2010 à 25,4 milliards en 2012, et ils s'attendent à ce que cette croissance se poursuive pour atteindre 34,8 milliards de transactions d'ici 2014, soit un taux de croissance annuelle composé de 18,1 % sur la période 2010-2014.

**Nombre de transactions e-commerce dans le monde (en milliards)**

Source : Capgemini/RBS – World Payments Report (2013).

Le commerce sur appareils mobiles présente un potentiel encore plus important pour la croissance du nombre de transactions de paiement dans le monde. Le nombre des abonnements de téléphone mobile actifs dans le monde dépasse de loin le nombre de comptes de crédit et de débit en service, et un pourcentage de plus en plus important des téléphones vendus sont des smartphones et feature phones. En transformant les téléphones en moyens de paiement, les *wallets* mobiles présentent un potentiel d'augmentation significatif du nombre des utilisateurs qui, dans le monde, ont accès aux moyens de paiements électroniques, ce qui devrait promouvoir une forte croissance additionnelle des transactions. Cap Gemini/RBS estime que le nombre de transactions de paiement sur mobile a augmenté de 4,6 milliards en 2010 à 11,1 milliards en 2012, et que le nombre total de ces transactions de paiement atteindra 28,9 milliards en 2014, soit un taux de croissance annuel composé de 58,5 % sur la période 2010-2014. Si ces prévisions se réalisent, le nombre total des transactions de paiements à partir d'un mobile dépassera en 2014 le nombre total des transactions de paiement du commerce en ligne enregistré en 2012. En termes de valeur, il est également attendu qu'une forte croissance des transactions de paiement sur mobiles soit observée. IDC prévoit que la valeur totale des transactions de paiement sur mobiles augmentera de 229 milliards d'euros en 2013 à 1 088 milliards d'ici 2017.

**Nombre de transactions m-commerce dans le monde (en milliards)**

Source : Capgemini/RBS – World Payments Report (2013).

6.2.2.2 La révolution numérique constitue un moteur de nouveaux modèles commerciaux pour les entreprises existantes et crée de nouveaux marchés.

*Le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui est un monde numérique. Chaque entreprise leader est en passe de devenir un leader dans le numérique. Nous entrons dans l'ère de l'économie industrielle numérique. Le numérique, c'est les affaires. Les affaires sont numériques.* – Gartner, Orlando, 2013

Les services numériques et les avancées technologiques transforment les rapports entre les distributeurs traditionnels et leurs clients. Comme le note Forrester, « les consommateurs s'habituent rapidement aux expériences sur mobiles, réseaux sociaux, tablettes, et autres points de contact croisés comme des actions de type « *click et collect* » ; ils ne raisonnent plus en termes de canaux, car ils s'attendent à disposer d'un service uniforme à chaque point de contact ». Le développement de ce processus interactif crée de nouvelles opportunités de vente pour les distributeurs, tout en fournissant des données riches en contenu sur les consommateurs qui permettent aux entreprises de mieux comprendre et anticiper leurs besoins. En même temps, ces nouvelles préférences des consommateurs donnent naissance à de nouveaux défis informatiques pour les commerçants. Forrester note qu'à force de voir les consommateurs continuer à adopter des services multicanaux, les commerçants réalisent que les solutions de contournement manuel de systèmes cloisonnés ne leur permettront plus de faire face au nombre croissant des commandes. C'est ainsi que les commerçants sont contraints de revoir leurs systèmes et de réinventer leurs processus opérationnels afin de satisfaire les demandes des clients et de profiter pleinement des opportunités constituées par les services numériques.

Un processus similaire est en cours dans d'autres secteurs, promouvant la création de nouveaux marchés qui constituent un moteur de plus pour la croissance des transactions de paiement électronique. Les systèmes de transport dans le monde entier sont en train de réflechir à des solutions de « transport intelligent » qui utiliseront la technologie pour améliorer l'émission et le contrôle des billets, faciliter les transports multimodaux et améliorer les flux de trafic et la qualité de l'information fournie aux passagers sur les options qui s'offrent à eux. En même temps, les gouvernements

s'appuient de plus en plus sur la technologie numérique pour rendre les services publics et leurs registres plus efficaces et pour améliorer les systèmes d'information de santé, ainsi que l'encaissement des amendes de circulation et de stationnement et des impôts. En même temps, l'univers grandissant des appareils connectés donne naissance à un nouvel « Internet des objets » qui devrait permettre la création de toute une gamme de nouveaux services visant les véhicules connectés, les appareils ménagers connectés ainsi que d'autres d'applications de Vie Connectée.

Ces tendances créent de nouveaux marchés représentant un potentiel de croissance significatif :

- Forrester prévoit que le chiffre d'affaires du commerce numérique en Europe passe de 128 milliards d'euros en 2013 à 191 milliards d'euros d'ici 2017.

- Markets and Markets prévoit que le marché des solutions *machine-to-machine* augmentera de 21 milliards d'euros en 2012 à 86 milliards d'euros en 2017, représentant un taux de croissance annuelle cumulé de 26,1 % sur la période.

- GSMA and SBD estiment que le marché mondial des véhicules connectés passera de 13 milliards d'euros en 2012 à 39 milliards d'euros d'ici 2018. SBD prévoit que près de 36 millions de voitures équipées en usine de systèmes de connectivité mobile seront livrées en 2018, au lieu de 5,4 millions en 2012.

6.2.2.3 Des évolutions réglementaires créent de nouvelles opportunités pour le secteur des paiements

Les banques font face en Europe à une série de modifications réglementaires qui ont le potentiel de créer de nouvelles opportunités de sous-traitance pour les fournisseurs de services de paiement et d'augmenter la demande de services à valeur ajoutée, afin de créer de nouveaux services et d'opportunités d'affaires.

Comme décrit plus en détail à la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base, les plus importantes modifications réglementaires en cours en Europe comprennent notamment :

- *De nouvelles réglementations en cours devraient permettre une réduction importante des commissions d'interchange.* La Proposition de Règlement du 24 juillet 2013 tel qu'amendé par le Parlement européen le 3 avril 2014 propose notamment un plafonnement des commissions d'interchange à 0,2 % ou sept centimes d'euros (le montant le moins élevé étant retenu) par transaction de paiement par carte de débit et de 0,3 % du montant de la transaction pour les paiements par carte de crédit. Visa Europe a déjà annoncé une réduction de ses commissions d'interchange pour les transactions transfrontalières par carte de crédit à partir d'avril 2014 (*i.e.* lorsque l'émetteur et le marchand ne sont pas dans le même pays) et pour les acquisitions transfrontalières (*i.e.* lorsque le marchand et l'acquéreur ne sont pas dans le même pays) à partir de janvier 2015 suite aux engagements pris auprès de la Commission européenne.

    - La réduction des commissions d'interchange viendra réduire le chiffre d'affaires des banques émettrices de cartes de paiement. Ceci pourra créer de nouvelles opportunités de sous-traitance dans la mesure où il amènera les banques à réexaminer leurs modèles économiques et rechercher des moyens pour réduire leurs coûts. En même temps, cela va créer des opportunités de vente des services à valeur ajoutée (tels que services de détection de fraude, etc.) qui pourront être proposés par les banques à leurs clients, leur offrant ainsi de nouvelles sources de revenus pour compenser la perte des commissions d'interchange.

    - En même temps, en réduisant le coût pour les commerçants associés à l'acceptation des paiements électroniques, on s'attend à ce que la réduction des commissions d'interchange vienne encourager un nombre plus important de commerçants à

accepter les paiements par carte et à le faire pour des montants de transaction plus petits. Ceci devrait contribuer à l'augmentation du volume des transactions électroniques.

- *Des modifications réglementaires en cours devraient faciliter l'offre de services de paiement à travers les différents marchés d'Europe.* Des modifications réglementaires en cours devraient faciliter l'offre de services de paiement à travers les différents marchés d'Europe, avec par exemple une proposition de directive concernant les services de paiement publiée par la Commission européenne le 24 juillet 2013 (la « DSP II ») qui a pour volonté de reconnaître et de réguler des acteurs et des canaux d'acceptation (internet, mobile) non supervisés par la Directive n°2007/64/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur (la « DSP »). Ces acteurs (prestataires de services de paiement tiers ou third party providers), sont des agrégateurs de paiements ou des services d'initiation de paiement, tels que Ideal, MyBank, Paypal, qui viendront enrichir l'écosystème de partenaires et de clients potentiels pour le Groupe. En outre, aux termes de la Proposition de Règlement, une licence (Visa/MasterCard) portant sur l'émission de cartes de paiement ou l'acquisition d'opérations par carte de paiement dans un pays suffira désormais pour accéder autres marchés de l'Espace économique européen. Ceci devrait faciliter la croissance d'émetteurs ou d'acquéreurs comme le Groupe en dehors de leurs frontières nationales en leur offrant la possibilité d'utiliser le même acquéreur dans plusieurs juridictions, alors que dans le système actuel, ceci demande généralement de faire appel à un acquéreur distinct dans chaque juridiction (voir la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base).

### 6.2.3 Tendances technologiques

#### 6.2.3.1 Les technologies de mobilité et de « big data » sont à l'origine de nouvelles méthodes de paiement et de nouveaux modèles économiques

Les smartphones, les tablettes et autres appareils mobiles ont connu ces dernières années une croissance extrêmement rapide, et il est attendu que cette croissance se poursuive. D'après International Data Corporation (IDC), les revendeurs ont livré en 2013 dans le monde un total de 1 004,2 millions de smartphones, en augmentation de 38,4 % par rapport au chiffre de 2012, qui s'établissait à 725,3 millions. Les smartphones ont représenté 55,1 % de toutes les livraisons de téléphones mobiles en 2013, en augmentation de 41,7 % par rapport à 2012. IDC prévoit que le pourcentage des smartphones continuera à progresser, et que les livraisons de smartphones devraient atteindre 1 700 millions, soit environ 78,1 % des téléphones mobiles livrés, d'ici 2018.

Aujourd'hui le consommateur moyen dans les pays développés détient et utilise plusieurs appareils connectés. Les consommateurs se connectent plusieurs fois par jour et le font de plusieurs endroits, y compris lorsqu'ils sont en déplacement. La nature même des appareils mobiles, toujours allumés et toujours connectés, crée de nouvelles opportunités qui permettront aux distributeurs traditionnels, aux fabricants et aux nouvelles entreprises numériques de se connecter à leurs clients partout où ils sont, d'augmenter ainsi la fréquence de leurs interactions et d'augmenter les ventes et les actes de paiement.

De même, on s'attend à ce que les véhicules connectés permettent aux constructeurs de voitures de faire évoluer leur interaction avec leurs clients, celle-ci étant traditionnellement souvent limitée au moment de l'achat du véhicule ou aux rendez-vous d'entretien périodiques, vers une relation suivie avec leurs clients par l'intermédiaire de l'équipement connecté, leur offrant ainsi une possibilité de fournir des services plus larges ainsi qu'une interaction avec leurs clients sur toute la durée de vie du véhicule.

Sous réserve des protections adéquates de la vie privée, les appareils mobiles offrent également aux commerçants la possibilité de recueillir, sur une base volontaire, une grande quantité de données

contextuelles sur les consommateurs, sur la base desquelles ils pourraient ensuite proposer à ces consommateurs (idéalement en temps réel) des offres ciblées et personnalisées convaincantes, ainsi que d'autres produits ou d'autres services.

#### 6.2.3.2 Les « Payment services hubs » hébergeront de nouveaux services qui viendront alimenter encore la croissance future des paiements électroniques

Les plates-formes existantes de traitement des services de paiement se sont développées au fil du temps, souvent par les introductions itératives de séries de plateformes, chacune étant conçue pour traiter uniquement des maillons spécifiques de la chaîne de valeur des services de paiement. Cette approche dite « en silo » entraîne des pertes d'efficacité (absence de standardisation, fonctionnalités redondantes en conflit, coûts élevés de maintenance, délais plus longs pour la mise sur le marché de nouveaux produits, etc.) ainsi que des pertes d'opportunités de partage des données générées à un certain maillon de la chaîne de valeur pour alimenter des applications à d'autres maillons de cette chaîne. Selon une étude de Cap Gemini/RBS, les moteurs ainsi que l'infrastructure de paiement utilisés actuellement par la plupart des banques ne satisfont pas les exigences actuelles en termes de fonctionnalités, de capacité et de flexibilité, et de ce fait les banques sont confrontées au risque d'érosion de leur clientèle face aux propositions innovantes des établissements non bancaires qui utilisent les dernières technologies.

En réponse à ces développements, un nombre croissant de banques et de fournisseurs de services de paiement investissent dans des plateformes entièrement remaniées, offrant des services de bout en bout (*end-to-end*), et qui couvrent la totalité de la gamme du traitement des paiements et des fonctions connexes, avec la capacité de partager les informations de paiement à travers l'ensemble du système. On s'attend à ce que ces nouvelles plates-formes intégrées permettent l'introduction de nouveaux services, qu'elles réduisent les temps d'accès au marché et qu'elles créent de nouvelles économies d'échelle, permettant aux fournisseurs de services de paiement d'offrir des services améliorés en diversité et en qualité à un coût inférieur et de les offrir facilement dans de multiples pays.

Selon une étude de Cap Gemini/RBS, alors que les banques, qu'elles soient grandes ou petites, prennent conscience des avantages d'une refonte de leurs systèmes, la complexité et les coûts importants d'une telle refonte sont difficiles à justifier pour celles qui ne disposent que d'un volume de transactions réduit. Ceci est de nature à apporter des opportunités additionnelles d'externalisation aux fournisseurs de services de traitement des transactions de paiement capables de proposer des services avancés grâce à leurs « Payment services hubs ».

## 6.3 FORCES ET ATOUTS CONCURRENTIELS DU GROUPE

### 6.3.1 Un acteur majeur en Europe avec une présence croissante dans les marchés émergents

Le Groupe est un des tous premiers prestataires de services de paiement et de transactions électroniques en Europe en termes de chiffre d'affaires à travers ses trois lignes de services et, outre sa forte présence sur le marché français, occupe des positions de leader sur les marchés belge (acquisition commerçants (*commercial acquiring*)) et allemand (traitement émetteurs (*issuing processing*)). La position du Groupe parmi les principaux acteurs en Europe est complétée par sa présence significative et en croissance dans des marchés émergents tels que l'Inde, la Chine et certains pays d'Amérique latine, où il bénéficie de la croissance locale et de sa connaissance de ces marchés. De façon plus générale, la taille du Groupe est renforcée par le fort soutien du groupe Atos, qui est l'un des premiers fournisseurs de solutions informatiques en Europe et bénéficie d'une présence importante à l'échelle mondiale. Cette dimension permet au Groupe de stimuler l'innovation, de proposer des prix compétitifs (grâce aux économies d'échelle) et d'attirer des clients multinationaux importants souhaitant externaliser les activités de paiement essentielles et d'autres services de traitement de données numériques. Le Groupe dispose d'une base de clients particulièrement étendue pour toutes ses lignes de services caractérisée par des relations de long terme et diversifiées. Ce positionnement offre au Groupe, qui s'est organisé et préparé pour la croissance, un socle solide pour saisir les opportunités de croissance interne et externe qui sont susceptibles de surgir dans ce secteur. Les succès du Groupe en matière d'opérations de croissance externe (telles que l'acquisition et l'intégration réussies de Banksys en Belgique et son entrée réussie sur le marché indien en 2010 avec l'acquisition d'Infotek) soulignent sa capacité à saisir de telles opportunités et renforcer sa position concurrentielle et sa taille sur le marché.

### 6.3.2 Un positionnement unique sur l'ensemble de la chaîne de valeur des services de paiement

Le Groupe fournit une large gamme de solutions à tous les niveaux de la chaîne de valeur des services de paiement. Les activités du Groupe s'étendent des services de paiement électronique classiques traditionnellement offerts aux commerçants et aux banques (tels que l'acquisition commerçants (*commercial acquiring*), le traitement des ordres (*acquiring processing* et *issuing processing*), les solutions d'acceptation de paiement, le traitement de transactions SEPA), aux services à forte valeur ajoutée offerts aux banques et aux commerçants (tels que les cartes privatives, les programmes de fidélité et les services omni-commerce) et aux services innovants fournis aux nouvelles activités numériques (billetterie électronique, e-Gouvernement, e-Consommateur, Vie Connectée). L'étendue des services offerts par le Groupe lui permet de fournir des solutions flexibles et sur mesure adaptées aux besoins des clients, tout en réduisant leurs risques et leurs coûts d'investissement (notamment en proposant des structures de facturation basées entièrement ou partiellement sur les revenus transactionnels plutôt que sur les montants d'investissements liés au projet). En offrant des services sur toute la chaîne de valeur des services de paiement, le Groupe peut générer davantage de valeur ajoutée à chaque étape du cycle de la transaction, sans trop dépendre d'une ligne d'activités, d'un service ou d'une technologie particulière. La politique du Groupe visant à promouvoir le partage des meilleures pratiques, des développements et des synergies à travers les lignes de services permet d'améliorer l'efficacité de l'exploitation et de la production dans l'ensemble du Groupe. Cela crée un cycle vertueux qui conduit à une création de valeur accrue.

De surcroît, le positionnement du Groupe sur l'écosystème étendu des services de paiement lui offre une vision d'ensemble du secteur des services de paiement, lui permettant de réagir rapidement aux évolutions, en particulier réglementaires, et de miser sur les nouvelles opportunités en résultant. En particulier, les relations fortes et étendues avec les principales banques en Belgique, en France, en Allemagne et en Chine devraient lui permettre de bien se positionner pour saisir des opportunités, notamment celles d'externalisation, qui pourraient survenir à la suite d'évolutions réglementaires.

### 6.3.3 Une présence de premier plan dans la nouvelle génération des services de paiement

Le marché des services de paiement évolue rapidement et le Groupe est bien placé pour capitaliser sur la croissance de la prochaine génération des services de paiement. Déjà en position de premier plan sur le marché des services de paiement en ligne en France et aux Pays-Bas, le Groupe est bien positionné pour étendre ses services de paiement en ligne de nouvelle génération dans les zones où il opère, en mettant en avant la solidité et le succès de son portefeuille de services de paiement en ligne, comprenant Sips (Services de Paiement Sécurisés sur Internet), iDEAL, et les services innovants en matière de banque en ligne et d'e-commerce. Dans le domaine des services de paiement à partir d'un téléphone mobile, le Groupe bénéficie d'un positionnement neutre sur le plan technologique, offrant des services à des banques et institutions financières, des schémas de paiement par carte, des commerçants et des opérateurs téléphoniques, et d'une flexibilité lui permettant d'offrir des services tant sous sa propre marque qu'en marque blanche.

Le Groupe offre également des périphériques de points de vente sur mobile et des solutions de paiement à partir des tablettes, qui ont pour cible les petits commerçants, les start-ups et les petites entreprises ou encore des secteurs particuliers, comme la restauration ou les cinémas. Que ce soit à travers les programmes de fidélité ou les services de gestion de la relation client (CRM) ou des solutions exploitant les opportunités de « *big data* » ou autres services à valeur ajoutée, le Groupe étend continuellement son portefeuille de services innovants liés aux services de paiement à destination de ses clients commerçants, leur permettant de s'engager et de soutenir leurs clients durant toute la durée de la relation commerciale – avant, pendant et après la vente.

Grâce à ses succès passés en matière d'innovation, le Groupe a commencé à accompagner un grand nombre de marques B2C, dont les exemples les plus récents sont McDonald's (en France) et Adidas (par l'intermédiaire du mur virtuel de chaussures innovant *adiVerse*), dans la transformation numérique de leurs processus de commercialisation et de marketing et la gestion des clients. Le Groupe est bien positionné pour forger à l'avenir des relations de long terme avec de tels commerçants mondiaux, en concevant des services et solutions à valeur ajoutée adaptés à leurs besoins spécifiques évolutifs au même titre que l'évolution de la technologie et des tendances de comportement des consommateurs. En outre, une grande partie des services fournis par les lignes de services Mobilité & Services Web Transactionnels du Groupe sont très innovants, et le Groupe s'appuie sur son expertise dans les domaines des paiements, la numérisation des processus d'activités commerciales, des traitements de volumes élevés de transactions et des analyses de données pour permettre de fournir des solutions pour les entreprises et les entités gouvernementales confrontées au défi de réinventer stratégiquement leurs activités en réponse à la « révolution numérique ». Le Groupe s'appuie sur ses propres développements technologiques et ses solides capacités en matière de recherche et développement, qui sont au service de plus de 4 000 ingénieurs sur le terrain et constituent des éléments clés contribuant à la capacité innovatrice et d'amélioration du Groupe.

Enfin, le Groupe est en mesure de fournir à ses clients des systèmes « clé en main » incluant par exemple, dans un seul contrat, l'élaboration d'une plateforme de bout en bout permettant de générer des opportunités commerciales, la conversion de telles opportunités en ordres ou décisions d'achat, le traitement du paiement correspondant sous toutes ses formes et la fourniture de services connexes à haute valeur ajoutée. Selon le Groupe, cela constitue un avantage compétitif majeur par rapport à la plupart de ses concurrents qui, le plus souvent, sont contraints de s'allier au sein de consortiums afin de fournir une telle gamme de services, ce qui peut générer des problèmes d'allocation de responsabilité, des risques de coordination et une complexité dans la relation contractuelle avec le client.

### 6.3.4 Une infrastructure technologique avancée à capacité variable détenue par le Groupe

Le Groupe poursuit la transformation de ses activités en suivant un modèle de « production globalisée », mettant à profit sa dimension industrielle et une combinaison de procédés et d'outils standardisés, le partage des meilleures pratiques et l'usage efficace des ressources mondiales pour fournir des services de haute qualité à des prix compétitifs. Le Groupe est propriétaire d'une infrastructure technologique avancée s'étendant en Europe, en Amérique latine et en Asie et dont la capacité est adaptable. Le Groupe bénéficie d'une infrastructure technologique sécurisée qui comprend un pôle européen de cinq centres de données conformes aux normes PCI DSS et certifiés ISO qui sont très résistants grâce à des applications et à des serveurs redondants, à une connectivité de réseau fiable et à une vaste capacité de stockage de données. Le Groupe entre en phase finale de mise en place d'optimisations structurelles et opérationnelles significatives pour sa plateforme de technologie conçue pour promouvoir une plus grande efficacité et de plus grandes économies d'échelle par une industrialisation et une standardisation complètes de ses processus de production et opérationnels dans chacune de ses lignes de services. A l'issue de la dernière étape (prévue en 2017) du développement du « Worldline Integrated Payment Engine » (WIPE), plateforme de paiement complet de pointe qui a été progressivement mise en place depuis 2007, le Groupe sera doté d'une infrastructure de paiement intégrée couvrant l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie. Le programme WIPE devrait offrir au Groupe un avantage stratégique et opérationnel significatif. En tant qu'entité autonome, le Groupe bénéficiera encore de réelles marges de progrès pendant qu'il consolide sa position de spécialiste du secteur des services numériques bénéficiant d'une organisation industrielle.

### 6.3.5 Un profil financier attractif avec un potentiel significatif de croissance

Le modèle économique du Groupe est caractérisé par des revenus récurrents, des flux de trésorerie réguliers, des contrats à long terme avec des taux de renouvellement élevés par le passé, et des ratios de conversion en liquidités élevés. En outre, avec un bilan solide (trésorerie nette positive) et bénéficiant de l'engagement du groupe Atos de soutenir ses stratégies de croissance et de développement, le Groupe est bien positionné pour financer et, si nécessaire, obtenir des financements en vue de saisir des opportunités futures de consolidation et des initiatives de dépenses d'investissement. Par ailleurs, certaines des activités du Groupe, telles que les activités innovantes de paiement mobile, les analyses de données, et les autres services numériques, étant développés au sein des lignes de services Services Commerçants & Terminaux et Mobilité & Services Web Transactionnels, en sont au tout début de leur développement et devraient être les moteurs de la croissance à long terme du Groupe à mesure qu'elles montent en puissance et prennent une part de plus en plus importante du portefeuille de services du Groupe.

Le Groupe s'est fixé pour objectif l'atteinte d'objectifs clairs de croissance à moyen terme (voir le Chapitre 12 « Information sur les tendances et les objectifs » du présent document de base).

### 6.3.6 Des dirigeants expérimentés soutenus par un actionnaire engagé

Le succès de la stratégie du Groupe et sa croissance dépendent en premier lieu de l'expérience et de la solide réputation de ses dirigeants. La direction du Groupe comprend une équipe de grande qualité de spécialistes disposant d'une grande expertise commerciale et technique, d'une profonde connaissance du secteur des services de paiement basée sur de nombreuses années d'expérience dans le secteur du paiement et de la haute technologie et des services publics (17,5 ans en moyenne parmi les membres du Comité exécutif du Groupe), et de solides antécédents en matière d'exécution au regard des initiatives de croissance tant interne qu'externe. La direction du Groupe bénéficie également d'une longue expérience au sein du groupe Atos et d'une bonne connaissance de son vaste réseau. En tant qu'actionnaire engagé du Groupe, le groupe Atos soutient fortement la direction du Groupe dans la poursuite de sa stratégie de croissance.

## 6.4 STRATEGIE

### 6.4.1 Poursuivre le développement sur les segments du marché des paiements à forte croissance en vue d'assurer une croissance à long terme

En tirant profit de ses capacités technologiques de pointe en matière de paiement qui peuvent être intégrées de manière transparente dans une chaîne de valeur ajoutée plus large, de ses succès exceptionnels en matière d'innovation et de sa forte plateforme en matière de recherche et développement, le Groupe a pour objectif d'assurer sa croissance à long terme en poursuivant son développement sur les segments du marché des services de paiement à forte croissance et en constante évolution et tirer ainsi parti des innombrables opportunités qu'offre la transformation systémique de la société vers la numérisation.

Afin d'exploiter pleinement le potentiel de croissance du marché des paiements numériques, le Groupe entend continuer à se concentrer sur une offre de services innovants et globaux aux commerçants et autres clients cherchant à numériser leur activité tout en leur apportant des moyens de faire participer et soutenir davantage leurs clients et utilisateurs finaux tout au long de leur relation. Le Groupe continuera à développer ses produits et services déjà bien établis dans le domaine du commerce en ligne et mobile et des solutions de paiement multi-canal, se positionnant pour profiter de la forte croissance de l'utilisation de ceux-ci et d'autres nouvelles méthodes de paiement sans espèces alternatives. Le Groupe cherche en particulier à favoriser la croissance de ses activités de commerce mobile, qui comprennent les porte-monnaie électroniques, les périphériques de points de vente sur mobile (« mPos ») et les autres solutions de paiement pour smartphones et tablettes. Parallèlement, le Groupe entend saisir les nouvelles opportunités dans les domaines d'analyse de données, des services de paiement à valeur ajoutée et des autres services numériques.

Le Groupe s'est fixé pour objectif de développer les produits m-commerce afin qu'ils contribuent significativement à la croissance du chiffre d'affaires généré par la ligne de services Services Commerçants & Terminaux d'ici 2015. Le Groupe cherchera à tirer parti de ses bonnes relations à long terme et d'en développer davantage, avec des commerçants importants et des banques alors que leurs activités connaissent des transformations numériques globales, créant et/ou saisissant par là-même des opportunités au sein des segments de paiement à forte croissance.

### 6.4.2 Saisir des opportunités de développement de la gamme des services offerts aux clients existants

Le Groupe entend tirer profit des opportunités de développement de la gamme des services que lui procure son positionnement global à travers la chaîne de valeur des services de paiement pour élargir et renforcer les relations existantes avec ses clients, auxquels il pourrait ne fournir actuellement qu'une partie limitée de sa large gamme de services, en cherchant à leur offrir la gamme entière de ses solutions technologiques complètes, de manière transversale entre les lignes de services. En outre, dans la lignée de sa stratégie d'expansion de sa présence internationale, le Groupe cherche à offrir à ses clients actuels, en particulier ses clients commerçants les plus importants ayant des opérations multinationales, des services dans d'autres zones géographiques où ils sont actifs, que le Groupe soit présent ou non dans ces régions actuellement. Grâce à sa nouvelle structure organisationnelle verticale centralisée au niveau mondial, le Groupe a pour objectif de fournir progressivement la gamme complète des services qu'il offre au travers de l'ensemble de ses lignes de services dans chacune des zones géographiques où il est actuellement présent. Le Groupe entend aussi tirer profit de sa relation avec le groupe Atos et de son soutien pour saisir des opportunités de ventes croisées auprès du large portefeuille de clients du groupe Atos.

### 6.4.3 Etendre la présence internationale

Un élément clé de la stratégie du Groupe est la consolidation et le développement de sa présence internationale, à la fois sur les marchés européens où il a historiquement été actif et au-delà, avec une attention particulière aux marchés émergents. Le Groupe cherchera progressivement à élargir la gamme complète de ses offres de produits à l'ensemble des pays dans lesquels il opère. En Europe, le Groupe a pour objectif à la fois de consolider ses positions au sein de divers secteurs de services de paiement en France, en Allemagne et au Benelux où il bénéficie d'une présence de premier plan, mais aussi d'étendre la gamme des services et produits qu'il offre au sein de ces pays en tirant profit de sa capacité à offrir des solutions sur l'ensemble de la chaîne de valeur étendue des paiements.

A terme, le Groupe souhaite offrir l'intégralité de sa gamme de produits dans chacun des pays où il est actuellement présent. Le Groupe entend aussi étendre ses activités dans des régions clés d'Europe où il a actuellement une présence limitée mais anticipe un potentiel de croissance significatif, notamment au Royaume-Uni et en Espagne. En même temps, il cherche à conserver son avantage compétitif distinctif par rapport à ses concurrents globaux, particulièrement en Europe. Cet avantage compétitif provient de la capacité du Groupe à accéder et tirer profit localement d'infrastructures technologiques sécurisées et conformes, de sa connaissance du terrain local dans les pays où il est actif et d'un large éventail de produits et services qu'il offre sur l'ensemble de la chaîne de valeur des services de paiement, qui permettent de multiples opportunités de ventes croisées et de partage d'expertise de manière transversale entre les lignes de produits et les zones géographiques.

L'expansion de la présence du Groupe au-delà des 17 pays où il est actuellement présent est également fondamentale à sa stratégie de croissance. A cette fin le Groupe étend actuellement sa présence, en partie en exploitant la présence internationale importante d'Atos (présent dans plus de 50 pays) et cherchera à tirer pleinement profit de cette présence indirecte à l'avenir.

### 6.4.4 Tirer profit de la franchise et de la marque pour attirer de nouveaux clients et optimiser les économies d'échelle

Dans le cadre de sa stratégie visant à attirer de nouveaux clients et à optimiser les économies d'échelle, le Groupe compte continuer à développer ses réseaux de vente et de distribution pour promouvoir l'expansion de son portefeuille de clients. En outre, à mesure que les changements de réglementation, notamment la baisse et le plafonnement de commissions d'interchange, modifient les mécanismes de l'industrie européenne des services de paiement, les établissements financiers, devant réévaluer leur structures de coût, devraient de plus en plus opter pour l'externalisation des fonctions essentielles à des prestataires de services de paiement tiers. En raison de sa taille, sa position parmi les leaders sur les marchés européens, la gamme complète de services qu'il offre sur l'ensemble de la chaîne de valeur étendue, le Groupe est idéalement placé pour étendre sa clientèle bancaire de base en tirant profit d'une telle accélération de la tendance d'externalisation.

Par ailleurs, le Groupe s'attend à être bien placé pour attirer plus d'activité de la part des banques cherchant à accroître leurs revenus en fournissant des services à valeur ajoutée à leurs clients. Le Groupe compte en outre tirer profit de sa taille et de sa présence de premier plan sur le marché existant pour renforcer davantage sa compétitivité au sein du marché des paiements. Le Groupe entend aussi étendre le nombre de services qu'il offre à ses clients commerçants actuels de petite et moyenne taille en leur offrant une gamme complète de solutions de bout en bout dans son portefeuille de services.

### 6.4.5 Poursuivre des acquisitions stratégiques

Le Groupe considère que le marché européen des services de paiement est arrivé à un point d'inflexion où la consolidation s'impose. En tant qu'acteur de premier plan sur le marché des services de paiement avec de solides antécédents en matière de création de valeur obtenus grâce à sa stratégie d'acquisition, comme en témoigne l'acquisition de Banksys en Belgique, le Groupe est prêt à tirer

profit de telles opportunités de consolidation à l'échelle européenne, tout en restant concentré sur la croissance organique à travers la conservation de sa position parmi les leaders en matière d'innovations. En particulier, le Groupe entend étudier activement les opportunités d'acquisitions qui complèteraient ou permettraient d'accélérer le développement du Groupe et/ou de réaliser davantage d'économies d'échelle au sein de ses lignes de services Services Commerçants & Terminaux et Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement. Dans le cadre de sa stratégie d'acquisitions, le Groupe étudie les entreprises et les technologies qui ont le potentiel d'améliorer, compléter ou développer ses offres de produits, renforcer ses propositions de valeur aux clients et augmenter ses économies d'échelle. Pour créer de la valeur, le Groupe a l'intention de cibler les entreprises qui peuvent être intégrées efficacement dans son réseau global de ventes actuel, ses infrastructures technologiques et son modèle opérationnel de livraison, tout en maintenant une discipline financière stricte.

### 6.4.6 Maximiser l'efficacité de la plateforme d'exploitation

Le Groupe est en train de mettre en place deux programmes majeurs interdépendants d'efficacité et de standardisation, « TEAM » et « WIPE ». Ces programmes sont conçus pour améliorer le modèle d'exploitation du Groupe et augmenter son adaptabilité et son effet de taille à l'échelle mondiale. Au travers de son programme triennal TEAM, initié en début d'année 2014, le Groupe cherche notamment à réaliser d'importantes économies d'exploitation par la rationalisation des plateformes et des infrastructures, à améliorer l'affectation des ressources sur l'ensemble du réseau, à augmenter l'efficacité de ses efforts de vente et la rentabilité de ses contrats, à industrialiser ses méthodes de développement et plus généralement à profiter des ressources, de sa taille et de sa dimension mondiale pour tirer profit de la forte croissance des marchés et industries sur lesquels il est actif. Le programme TEAM devrait aboutir selon le Groupe à des économies de coûts d'environ 150 millions d'euros entre 2014 et 2017.

Le programme WIPE, plateforme de paiement intégrée et complète que le Groupe est en train de déployer en vue d'une mise en place complète d'ici 2017, est conçue notamment pour aider le Groupe à offrir de nouveaux services permettant un meilleur usage des données riches en contenu générées par les processus de paiement en tirant profit de la capacité du nouveau système à échanger de façon très fluide ces données d'une plateforme à l'autre, à déployer de nouvelles solutions à ses clients rapidement et à moindre coût, à augmenter les opportunités de ventes croisées, à accélérer l'expansion de sa présence internationale, à réduire les coûts et à réaliser des économies d'échelle en remplaçant progressivement les multiples plateformes informatiques par une unique plateforme standardisée et optimisée. Le Groupe a dépensé environ 120 millions d'euros dans la mise en œuvre du programme WIPE depuis 2007 et s'attend à dépenser un montant supplémentaire estimé de 50 millions d'euros afin d'atteindre la pleine capacité opérationnelle pour 2017. Le Groupe s'attend à ce que les programmes TEAM et WIPE renforcent sa capacité à tirer profit de son statut de spécialiste des valeurs numériques concentré pour assurer une croissance durable à long terme.

## 6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DU GROUPE

La stratégie commerciale du Groupe Worldline repose sur l'organisation de son activité autour de trois lignes de services présentant chacune leur propre gamme de services et solutions et d'importantes opportunités de croissance :

- La ligne de services Services Commerçants & Terminaux offre, principalement aux commerçants, de tirer parti de l'engagement consommateur grâce à son large portefeuille de solutions de paiement électronique et de services à haute valeur ajoutée et ce quel que soit le canal utilisé.

- La ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement s'adresse aux banques et autres institutions financières. Sa mission est de leur fournir l'ensemble des services de paiement dans un contexte réglementaire complexe et en constante évolution. Ces services bénéficient de la capacité du Groupe à traiter des opérations à grande échelle et à innover constamment pour mettre en œuvre des modèles alternatifs de prix tout en prenant en compte les nouveaux moyens de paiement et services à valeurs ajoutés.

- La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels dépasse le cadre traditionnel des opérations de paiement. Elle aide les entreprises et entités gouvernementales à développer de nouveaux services électroniques dématérialisés et à faire évoluer leurs modèles économiques en bénéficiant des avancées digitales autour de la mobilité et de l'analyse des données, et des solutions développées dans le cadre de son activité de paiement.

Le Groupe conduit ses activités au moyen d'une stratégie mondiale d'organisation de l'exécution de ses contrats de manière à tirer le maximum d'effets d'échelle, s'appuyant sur une combinaison de processus et d'outils standardisés, de partage de bonnes pratiques et d'un usage efficace de ressources globales, afin d'offrir des services de haute qualité à un prix compétitif.

### 6.5.1 Services Commerçants & Terminaux

La ligne de services Services Commerçants & Terminaux offre aux commerçants et distributeurs l'opportunité unique d'accompagner leurs propres clients tout au long de la relation commerciale. Avant l'achat, en améliorant son parcours commercial et générant des opportunités de ventes incitatives, pendant l'achat grâce à une gamme de solutions couvrant l'intégralité de la chaîne de valeur du paiement électronique (de l'acquisition des paiements à l'acceptation multi-canal de ceux-ci en passant par le traitement des transactions), et après l'achat, avec des programmes de fidélisation ciblés et l'analyse des interactions entre le commerçant et ses clients. Les solutions de paiement et services à valeur ajoutée du Groupe permettent ainsi aux consommateurs d'évoluer librement entre les différents points de vente physiques ou virtuels d'un même commerçant, sans qu'à aucun moment la relation ne s'interrompe.

Les activités de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux ont généré un chiffre d'affaires de 364,6 millions d'euros en 2013, la marge d'EBO s'élevant à 21,6 %. Le Groupe dispose actuellement de plus de 86 000 contrats avec des clients commerçants, tant à des micro-entreprises qu'à des entreprises de dimension internationale, aux termes desquels il fournit plus de 150 000 points de vente et près de 45 000 sites de vente en ligne. En Europe, le Groupe a traité l'acquisition de plus de 1,3 milliard de transactions par carte en 2013. Dans le domaine du commerce électronique, le Groupe a traité et/ou collecté plus de 500 millions de transactions de paiement en 2013 via une large gamme de plus de 50 moyens de paiement en ligne.

La ligne de services Services Commerçants & Terminaux est composée de quatre divisions afin d'être capable de répondre à l'ensemble des besoins métiers et de fournir aux commerçants des solutions leur permettant de transformer et développer leurs activités :

- l'Acquisition commerçants (*commercial acquiring*) ;
- les Services en Ligne ;
- la vente, la location et la maintenance de Terminaux Electroniques de Paiement (TPE) ;
- les Cartes Privatives et Solutions de Fidélisation.

Outre ceux mentionnés ci-dessous, les principaux clients de cette ligne de services comprennent notamment Monoprix, Tesco, Sainsbury's, vente-privee.com, Rue du commerce, Chronodrive, BP, Indian Oil Corporation, Bharat Petroleum et Douglas.

#### 6.5.1.1 Acquisition commerçants (*Commercial acquiring*)

Dans le cadre de cette activité, le Groupe opère principalement dans quatre pays : la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et la Slovaquie.

Historiquement, le Groupe proposait essentiellement des services d'acquisition d'ordres de paiement (*commercial acquiring*) en Belgique, où il est aujourd'hui agréé en qualité d'établissement de paiement et constitue le plus important acquéreur d'ordres de paiement, traitant près de 1,3 milliard de transactions en 2013.

Tout commerçant qui souhaite accepter les paiements par carte à travers des schémas tels que Visa ou MasterCard, ou encore les schémas locaux de cartes de paiement tels que Bancontact/Mister Cash, doit souscrire un accès à ce schéma auprès d'un établissement de paiement (ou d'une banque) membre de ce schéma de paiement. L'activité d'acquisition commerçants consiste à conclure des conventions avec les commerçants afin de leur permettre d'accepter les paiements par cartes. Le rôle central de l'acquéreur est de transférer sur le compte bancaire du commerçant les fonds reçus, au moment du paiement par carte, de la banque porteur de la carte. Un acquéreur garantit la solvabilité et l'intégrité du commerçant qu'il accompagne, dans la mesure où l'acquéreur est tenu de rembourser à la banque porteur les fonds virés au cas où le commerçant ne délivrerait pas les biens et produits au client final. Pour effectuer l'activité d'acquisition commerçants, une entreprise doit être agréée en qualité d'établissement de paiement. (Voir la Section 6.9 « Règlementation » du présent document de base)

De par son offre de bout en bout, le Groupe est le point de contact unique pour les commerçants, ce qui lui permet de leur fournir des prestations de qualité autour de transactions et de paiements par cartes. Le Groupe gère et assure la qualité, la fiabilité et la disponibilité de ses services de paiement, permettant aux commerçants de se consacrer à la conduite de leurs activités. En Belgique le Groupe entretient avec les commerçants un rapport contractuel recouvrant aussi bien les principaux schémas internationaux (Visa, MasterCard, Diners, CUP, JCB) que le schéma national belge de cartes de paiement (Bancontact/Mister Cash).

Le Groupe offre une combinaison optimale de solutions et de possibilités, tant au niveau du front-office que du back-office, lui permettant de fournir une gamme complète de services de paiement de pointe et multi-supports. La plateforme d'acquisition commerçants du Groupe s'articule autour de plusieurs modules qui gèrent tous les types de paiements (EMV, sans contact, par téléphone, 3-D Secure, paiements récurrents, sans système de contrôle, etc.) effectués par différents canaux (point de vente, e-commerce, m-commerce) et par différentes solutions d'acceptation de cartes. Les solutions du Groupe comprennent des services de *reporting* exhaustif et consolidé et permettent la gestion de nombreuses devises pour les transactions par carte. Enfin, elles comprennent des services efficaces de

prévention des fraudes aidant les commerçants et les porteurs de carte à réduire le nombre de transactions frauduleuses.

Au-delà de ces solutions d'acquisition de schémas de paiement, le Groupe Worldline accompagne les commerçants tout au long de leur relation clientèle, leur permettant ainsi de significativement augmenter leur nombre de transactions de paiement. Les solutions clé en main proposées aux commerçants couvrent tous les aspects du paiement électronique (acquisition commerçants, terminaux de paiement, traitement des transactions, stimulation sur point de vente, etc.).

Le Groupe offre, autour du paiement électronique, de nombreux services à valeur ajoutée tels que la détection des fraudes, les enquêtes de satisfaction de clientèle, les programmes de fidélisation ainsi que des solutions complètes de mise en œuvre des programmes de cartes-cadeaux et cartes de fidélité aux couleurs des commerçants.

Le Groupe dispose d'un centre d'appel pour sa clientèle, accessibles en plusieurs langues, vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept, qui accompagne les commerçants dans des services essentiels tels que les autorisations de transactions et la détection des fraudes.

S'appuyant sur sa position de leader historique parmi les acquéreurs en Belgique, le Groupe a récemment étendu son activité d'acquisition commerçants aux Pays-Bas (où les opérations ont commencé en 2008, avec plus de 16 000 commerçants fin 2013) au Luxembourg (où les opérations ont commencé en 2008, avec plus de 500 commerçants fin 2013) ainsi qu'en Europe de l'Est, où le Groupe propose désormais des services en Slovaquie depuis 2013 (plus de 1 500 clients commerçants fin 2013).

La clientèle de l'activité d'acquisition commerçants du Groupe au Benelux est composée de tous les secteurs du commerce. Les clients du Groupe sont des acteurs de la grande distribution tels que Carrefour et IKEA, un groupe pétrolier international ou des organisations telles que Hilton et Carlson Wagonlit ainsi que de plus petites entreprises et commerces tels que les restaurants ou magasins de détails.

#### 6.5.1.2 Services en Ligne

Les activités du Groupe en matière de services en ligne couvrent la totalité de la chaîne de valeur du commerce électronique des commerçants, allant des solutions omni-commerce à l'acceptation et la gestion des paiements effectués en ligne (e-paiement), ou par l'intermédiaire des mobiles (paiements mobiles ou « m-paiement »), grâce à Worldline Sips, son service cross-canal de paiement et d'acceptation en ligne.

- *Les Solutions omni-commerce*. Le Groupe accompagne les commerçants dans la conception, l'élaboration, l'exploitation et l'amélioration des sites de vente en ligne, en adoptant une stratégie omni-commerce couvrant l'ensemble des canaux de distribution : e-commerce (ventes en ligne), m-commerce (par l'intermédiaire d'appareils mobiles), magasins physiques et réseaux sociaux.

  En associant l'expérience solide du Groupe en matière d'innovation avec sa connaissance du secteur de la distribution, le Groupe propose des services omni-commerce flexibles et prêts à l'emploi, à destination d'entreprises de dimension internationale : distributeurs et marques opérant sur le segment des biens de grande consommation et sur le marché des télécommunications. La solution Worldline e-commerce est conçue pour gérer, à travers une plateforme technologique unifiée, tout type de produits (numérique ou physique) dans de multiples points de vente et dans un environnement multi-pays et multi-marques. En utilisant ce service omni-canal personnalisé en mode SaaS (*Software as a Service*), les distributeurs bénéficient de l'expertise du Groupe pour développer rapidement leur

présence sur les nouveaux canaux de vente digitaux, accroître leur volume de ventes et renforcer la fidélité des consommateurs grâce à une expérience d'achat de même qualité quel que soit le canal utilisé.

Le Groupe gère des centaines de sites de vente en ligne pour le compte de ses clients commerçants, comprenant les principaux groupes français du secteur de la grande distribution. En 2013, le Groupe a traité en moyenne plus de deux millions d'ordres par mois à travers ce canal.

L'offre Worldline e-commerce du Groupe est la plateforme dédiée aux applications informatiques spécialisées, développée par le Groupe. Cette plateforme est hébergée sur les serveurs du Groupe qui accomplissent les processus métiers nécessaires à l'exploitation des sites de vente en ligne :

- Les applications front-office du Groupe sont consacrées au magasin en ligne (*e-shop*), permettant la recherche, la sélection de produits par les consommateurs et le paiement en ligne sécurisé sur PC, tablette, smartphone, kiosque numérique, téléviseur (*TV store*) et *via* les réseaux sociaux.

- Les applications middle-office du Groupe assurent de façon flexible la gestion et le traitement de toutes les données d'achat en ligne, y compris les catalogues, les prix, les stocks et la description des produits, en interagissant avec les bases de données hébergées tant au sein des systèmes informatiques des commerçants que sur les serveurs du Groupe.

- Les applications back-office du Groupe gèrent et préparent les commandes des consommateurs et organisent les éléments relatifs à la gestion du magasin, tels que les articles en stock, en croisant les commandes et les systèmes de livraison. Ces applications s'interfacent également avec les programmes de fidélisation des commerçants et les solutions de gestion de la relation client (*Client Management Relation* ou CRM). Elles enregistrent les informations relatives aux transactions et peuvent, sur la base de l'historique des achats respectifs des clients, générer des recommandations incitatives à ces derniers.

Le Groupe propose une offre modulaire et multi-plateforme, qui lui permet d'associer et de personnaliser différentes composantes de sa gamme de services, afin d'adapter les services proposés aux besoins de ses clients commerçants. Les processus de collecte de données mis en œuvre par le Groupe s'adaptent aux services informatiques des clients et permettent des interactions, notamment, avec leurs systèmes de planification des ressources et de gestion des entrepôts.

L'une des spécialisations du Groupe, en France, est de fournir son expertise, le traitement de données et la fourniture d'équipements aux commerçants proposant des services de « *Click & Collect* » (ou « *Drive* »). Ce type de service comprend un système de commande en ligne et des points de retrait dédiés. Il permet au client de passer une commande en ligne et d'être dirigé vers un magasin spécialement équipé. Dès son arrivée, le client s'identifie sur une borne, règle sa commande (s'il n'a pas déjà payé en ligne) puis est dirigé vers une file spécifiquement dédiée. Le personnel du magasin qui aura préparé à l'avance la commande du client charge les marchandises dans son véhicule dès son arrivée. Le Groupe a ainsi développé des logiciels spécialisés et des équipements (tels que les bornes) pour la réception de la commande du client et de ses données de paiement ainsi que pour le traitement des dites données.

Actuellement, le Groupe propose ses solutions omni-commerce essentiellement en

France, en Espagne et au Royaume-Uni. Le tableau ci-dessous présente quelques exemples de clients importants et des solutions fournies par le Groupe.

| **Commerçant** | **Services fournis** |
|---|---|
| McDonald's | Service de commande en ligne innovant permettant aux clients de commander en ligne (Web et mobile) et d'éviter les files d'attente : site internet personnalisé et applications mobiles intégrant des solutions de paiement électronique. Actuellement proposé en France et en Suisse. |
| Groupe de distribution français | Supermarchés en ligne, supérettes (*serving store*) en France et en Italie, avec des applications mobiles et des services de retrait des commandes. |
| Carrefour | Supermarché en ligne en Belgique, avec une visibilité en temps réel pour chaque magasin des stocks et des prix, offrant des services de commande en ligne, de retrait des commandes et de livraison. |

L'activité omni-commerce du Groupe englobe également le chiffre d'affaires de son propre site de e-commerce, redspottedhanky.com, grâce auquel le Groupe perçoit des commissions sur la vente de billets de train et autres achats liés aux voyages.

- *L'affichage numérique (Digital Signage).* Le Groupe propose des solutions complètes en matière d'affichage numérique basées sur des données issues de la distribution. Ces solutions permettent aux commerçants d'impliquer leurs clients et de proposer des promotions ciblées et cross-canal en magasin. Le Groupe travaille étroitement avec ses partenaires dans le développement de ces services. Le Groupe a noué un partenariat stratégique avec Samsung en juin 2013. Ce partenariat prévoit le développement et la commercialisation conjointe de solutions fondées sur l'affichage numérique et les tablettes, en bénéficiant de la technologie développée par Samsung et de l'expertise du Groupe en matière d'intégration et de paiement et de mobilité. A titre d'exemple, le Groupe a contribué à la réalisation de solutions dans le cadre d'un partenariat avec Adidas et Samsung concernant l'innovation Adidas *AdiVerse virtual footwear wall*. Il s'agit d'une application placée en magasin utilisant une technologie de pointe constituée d'un écran tactile permettant la visualisation en 3D, comme un rayon virtuel, des produits Adidas. L'*AdiVerse virtual footwear wall* permet aux clients de sélectionner un produit, de le faire pivoter sur 360 degrés, de faire un zoom sur un élément particulier, d'obtenir des informations sur le produit et de consulter sur les réseaux sociaux les avis sur le produit concerné. Le *virtual footwear wall* permet de rendre accessible en magasin l'ensemble du catalogue Adidas et offre un choix plus large aux clients tout en réduisant les coûts de stockage supportés par les distributeurs. Le *wall* constitue une aide à la vente des produits et favorise la satisfaction des clients en leur proposant un produit correspondant exactement à leurs attentes et en le livrant directement à leur domicile. Dans le cadre de ce projet, plus de 3 700 écrans de visualisation *AdiVerse* seront déployés au plan mondial, leur contenu étant géré de manière centralisée sur les serveurs du Groupe. Le Groupe fournit une assistance multi-pays pour ses solutions en matière d'affichage numérique, par le biais de ses centres d'assistance en langue locale et de ses capacités sur site, accrue par son solide réseau d'entreprises partenaires.

- *Worldline Sips – Paiement et Acceptation Cross-Canal.* En complément des solutions de vente en ligne, le Groupe offre des solutions aux commerçants pour l'acceptation de paiements électroniques. Le système de paiement sécurisé de Worldline (Sips) est l'une des principales plateformes multi-canal en Europe. Sips assiste plus de 45 000 commerçants en ligne à travers le monde et a traité plus de 440 millions de transactions en ligne en 2013.

  Sips permet à un commerçant d'authentifier les moyens de paiement utilisés pour les achats en ligne sur son site et de soumettre les demandes d'autorisation de paiement correspondantes aux banques émettrices. Sur la base des informations fournies par le

commerçant, les serveurs du Groupe authentifient la carte de crédit ou tout autre moyen de paiement, transmettent la demande d'autorisation à l'émetteur de la carte puis transmettent l'autorisation reçue à la banque d'acquisition d'ordres de paiement. Sips est disponible sur des solutions de commerce en ligne extérieures au Groupe, comprenant Magento, Prestashop, Hybris et ATG, et est connecté à plus de 110 acquéreurs d'ordres de paiement.

En tant que portail de paiement cross-canal conforme aux standards PCI sur la sécurité des données des porteurs de cartes, Sips permet aux commerçants d'accepter plus de 100 moyens de paiement, que ce soit en ligne ou sur le point de vente, dont les cartes de crédit et cartes de paiement, virements bancaires, porte-monnaie électroniques et cartes privatives. Worldline Sips peut être adapté à une grande variété de canaux de paiement (par Internet, mobile, tablette, serveur vocal interactif, terminaux sur le point de vente). Sips inclut également une large gamme d'options, incluant le paiement en un clic et le paiement en plusieurs échéances et permet également aux commerçants de recourir à la détection des fraudes, l'authentification améliorée et aux solutions de DCC (*Dynamic Currency Conversion*) proposées par le Groupe.

Le Groupe propose Sips en tant que marque blanche aux banques et revendeurs tiers offrant ces services à leurs clients commerçants mais également directement aux commerçants sous la marque « Sips ». Le Groupe met actuellement tout en œuvre pour étendre la commercialisation directe de ce service au Royaume-Uni. Le Groupe poursuit également ses efforts pour la vente en direct de ce produit dans la région du Benelux, en Allemagne et en Espagne.

Le Groupe offre aux commerçants trois principales offres commerciales : *Sips Easy*, *Sips Advanced* et *Sips Advanced+*. Chacune de ces offres inclut une large gamme de moyens de paiement, modalités de paiement, options multi-devises, multi-langues, détection des fraudes, authentification sécurisée et options de *reporting* offertes par la plateforme Sips. Les packs sont adaptés aux besoins des commerçants, essentiellement en fonction de leur taille, et se distinguent principalement par la manière dont les pages de paiement utilisant la plateforme se présentent, par les options pour gérer ses opérations de caisse et par le degré d'assistance fournie par le Groupe.

A titre d'exemple, les principaux clients auxquels le Groupe fournit des services de paiement en ligne ou par mobile *via* Worldline Sips sont SNCF, Cdiscount, Mc Donald's, Vodafone, Cineworld, Avis ainsi que les gouvernements français et britannique.

Outre ceux mentionnés ci-dessus, les principaux clients de cette division comprennent notamment Société Générale, BNP Paribas et Système U.

#### 6.5.1.3 Terminaux

La division terminaux du Groupe comprend deux principales lignes de produits : les terminaux de paiement et les modules de sécurité (*hardware security modules*).

- ***Terminaux de paiement.*** Le Groupe offre une gamme de terminaux polyvalents, prêts à l'emploi et adaptés aux différents segments du marché. Le Groupe offre aux commerçants des terminaux, en vente ou en location, et en assure l'installation et les services d'assistance. Le Groupe commercialise ses terminaux essentiellement dans la région du Benelux, en Allemagne et en France, en se concentrant sur les détaillants importants présents sur un marché local donné (en Belgique par exemple) et les détaillants pan-européens à la recherche de solutions de paiement uniques pour leurs opérations à travers l'Europe. Dans d'autres pays, le Groupe commercialise ses terminaux de paiement essentiellement par l'intermédiaire de banques et d'autres prestataires de services de paiement agissant comme revendeurs. Les plus

importants marchés du Groupe par le canal des revendeurs sont actuellement situés dans les pays nordiques, en Suisse, en Europe centrale et le Groupe a récemment conclu des accords de revente au Moyen-Orient, en Afrique du Sud et aux Etats-Unis. En 2013, le Groupe a expédié plus de 128 000 terminaux de paiement.

Tous les terminaux de paiement du Groupe sont basés sur le même système sur puce (*system on a chip*), qui intègre des capacités de traitement haute vitesse des transactions avec un traitement sécurisé des données et des accélérateurs cryptographiques avancés. Les applications personnalisées développées pour un type de terminal peuvent aisément être transposées aux autres terminaux, ce qui permet de maximiser le retour sur investissement du développement. Le téléchargement sécurisé de mises à jour de logiciels et de clés de sécurité peut être effectué lorsque cela est nécessaire, minimisant le besoin d'intervention sur place. Les mesures de sécurité physiques telles que la sécurité PIN sont quant à elles incorporées dès le départ.

Des tests laboratoires rigoureux et des certifications ISO 9001:2000 contribuent à garantir la qualité de fabrication des terminaux du Groupe, lesquels sont conçus pour avoir une longue durée de vie. L'installation et la mise en service des terminaux, la recherche de solutions adaptées, la fourniture de services optionnels et de consommables font partie de l'assistance offerte par le Groupe, qui propose également la formation de développeurs et de techniciens.

Le Groupe renouvelle constamment sa gamme de terminaux, en portant une attention particulière à la conception du produit, à la sécurité de pointe et à la fiabilité. La gamme de terminaux, qui a été récemment renouvelée fin 2013 avec de nouvelles versions, comprend :

- Les gammes XENTA et YOMANI de terminaux de guichet, conçus pour une transaction rapide sont adaptés à l'environnement de la grande distribution. Le YOMANI a gagné le prix *Red Dot design* en 2010. La gamme de produits récemment renouvelée inclut le nouveau terminal YOMANI Touch, qui incorpore un grand écran tactile en couleurs et un lecteur de cartes sans contacts ;

- Les gammes XENTISSIMO et YOXIMO de terminaux de points de vente mobiles équipés 3G et 2G ;

- Les terminaux XENTEO, XENOA, YONEO et XENTIM, conçus pour les environnements de transactions non surveillées (résistants au vandalisme et aux intempéries) sont parfaitements adaptés pour fournir des solutions de paiement dans 4 secteurs différents : les parcmètres (avec des transactions de faible montant, éventuellement sans demande du code secret (PIN)), les kiosques, les stations essence et les distributeurs automatiques ; le terminal XENTIM qui complète la gamme des terminaux pour les environnements non surveillés, est un terminal conçu pour les paiements de faible montant sans code PIN tels que les distributeurs de boissons et de snacks ; et

- Le terminal YOMOVA, tout-en-un compact, disponible en version portable ou guichet. YOMOVA est conçu pour les restaurants, magasins et autres commerces qui ne nécessitent pas le traitement d'un volume de transactions quotidiennes équivalent à celui d'une grande surface.

Le Groupe propose également un dispositif pour les points de vente mobiles fourni avec une application pour les appareils mobiles permettant aux smartphones et tablettes d'être utilisés comme terminaux de paiement mobiles en lieu et place d'un terminal point de vente dédié. L'offre du Groupe inclut deux composantes : une application de point de vente mobile, compatible avec la majorité des smartphones du marché et qui fonctionne sur l'appareil mobile, et un lecteur de carte *Bluetooth* qui lit les données des cartes de paiement et

communique avec l'application smartphone. Cette solution a été lancée en 2013 sur le marché belge. Cette offre, moins onéreuse à mettre en œuvre que l'achat ou la location d'un terminal de paiement dédié, est une solution d'entrée de gamme, qui répond aux besoins des petits commerçants, *start-ups* et petites entreprises de livraison à domicile.

Le Groupe fournit également des solutions basées sur le *cloud* qui exploitent des logiciels de caisse enregistreuse sur tablette et sont connectées à un dispositif de point de vente mobile ou à un terminal de paiement classique. Cette solution permet à un commerçant d'équiper son personnel de vente, qui accompagne les consommateurs dans le magasin avec les outils nécessaires pour procéder à une vente instantanée et à un paiement sur place, plutôt que de renvoyer le consommateur à une file d'attente pour procéder au paiement.

Les terminaux du Groupe sont conçus avec des logiciels libres standards, ce qui accroit la capacité des partenaires ou clients à développer leurs propres applications. La plupart des applications sont effectivement utilisées pour supporter du paiement, il existe cependant d'autres types d'applications qui permettent d'effectuer des promotions en magasin, des études clients (enquêtes) ou des annonces publicitaires sur l'écran du terminal de paiement. Pour protéger les données clients sensibles, les logiciels et composants des terminaux incluent de nombreuses caractéristiques de sécurité dont la suppression instantanée de l'information sensible en cas d'altération physique du terminal. Les terminaux permettent également une gestion à distance au travers d'applications telles que le système de gestion de terminaux XENTURION POS, lequel permet des mises à jour et la gestion des parcs de terminaux. Parmi ses clients de terminaux de paiement les plus importants, le Groupe compte des entreprises du secteur de la grande distribution telles que Casino en France, Ikea, Carrefour, Colruyt, une enseigne de restauration rapide et Fnac en Belgique, Albert Hein, Hema, Jumbo et H&M aux Pays-Bas ainsi que plusieurs distributeurs d'essence et de gaz en Belgique. Les terminaux du Groupe sont largement distribués dans les pays nordiques, en Suisse et en Europe centrale *via* ses partenaires revendeurs.

- ***Module de Sécurité (Hardware Security Module).*** Le Groupe conçoit et développe des modules de sécurité à des fins cryptographiques, utilisés dans une variété d'applications pour lesquelles un encodage avancé est requis, notamment la production et l'encodage des codes PIN et la production de cartes de crédit. ADYTON est le dispositif le plus récent produit par le Groupe. Il utilise des accélérateurs cryptographiques avancés pour plus de vitesse et de sécurité dans la production de codes PIN, le traitement des transactions, la signature numérique et la protection des données. Toutes les opérations critiques sont protégées par une authentification à deux facteurs en utilisant deux des trois méthodes d'authentification suivantes : qui vous êtes (empreintes digitales), ce que vous avez (carte à puce) et ce que vous savez (mot de passe). Ce module d'encodage, récompensé par plusieurs prix, combine un design discret, facile à utiliser et innovant avec une ergonomie intuitive au travers d'assistants. L'adaptateur optionnel et verrouillable permet une installation sure dans les armoires informatiques.

#### 6.5.1.4 Cartes Privatives et Programmes de Fidélisation

Le Groupe propose aux distributeurs des solutions sur-mesure de cartes privatives de paiement, de gestion de programmes de fidélisation, d'outils d'animation commerciale et de bornes libre-service innovantes afin d'améliorer les relations avec leurs clients tout au long du parcours d'achat : avant, pendant et après le processus de vente. Ces services aident les commerçants à mieux cibler et adapter leurs offres aux attentes en constante évolution des consommateurs, à augmenter la fréquence des interactions pour créer de nouvelles opportunités de vente et améliorer l'efficacité des opérations de marketing et des promotions à travers une meilleure compréhension des besoins de leurs clients.

- ***Cartes privatives.*** Le Groupe offre aux distributeurs de biens ou de services des solutions de bout en bout qui leur permettent d'externaliser tout ou partie du processus d'offre de carte privative, dont notamment les cartes de paiement en circuit fermé qui peuvent être utilisées aux fins de paiement uniquement dans certains points de vente affiliés. Le Groupe offre aux distributeurs une gamme complète de services nécessaires à la mise en place de cartes privatives, depuis la souscription à l'offre de la carte, l'émission et le remplacement des cartes, la vérification de la validité et du solde de la carte jusqu'à l'émission des factures électroniques et le traitement du paiement en passant par la gestion des crédits ainsi que l'assistance effectuée par un centre d'appel dédié. Le Groupe propose également des services de cartes de paiement prépayées et cartes-cadeaux et a également développé des solutions de cartes pour des programmes de titres restaurants tels que les Chèques Déjeuner en France. Le Groupe fournit des services de cartes privatives essentiellement à des entreprises présentes dans les secteurs pétrolier, hospitalier, du loisir et du transport en France, au Royaume-Uni et en Espagne et dans les secteurs de l'essence et du gaz en Inde. Les principaux clients des cartes privatives du Groupe sont Shell, Eni, Repsol, Fuelgenie, Cineworld et Premium Inn.

- ***Programmes de fidélisation.*** Avec plus de 20 ans d'expérience dans la mise en œuvre et la gestion de programmes de fidélisation, le Groupe assure la gestion de cartes de fidélité principalement en France, au Benelux en Allemagne et en Espagne. Le Groupe offre aux commerçants une variété de services incluant :

    - La configuration, le stockage et la gestion de bases de données clients, permettant le contrôle des données client de leur inscription au suivi de leur activité ; un moteur de règles de fidélité et d'animation commerciale qui fournit un outil flexible pour générer des récompenses de fidélité et coupons promotionnels ;

    - L'analyse des données de la base clients et leur interprétation afin de mieux adapter le programme marketing en fonction des comportements de la clientèle et ses attentes ;

    - Le conseil marketing afin d'aider à la conception du programme de fidélisation et l'offre aux clients.

  Le Groupe offre ces services liés aux programmes de fidélisation essentiellement à des grands comptes dans les secteurs de la grande distribution, du transport, des loisirs et à des groupes pétroliers en France et en Espagne.

- ***Outil d'animation commerciale.*** Le Groupe a récemment lancé des nouveaux outils d'animation commerciale sur tous les canaux de distribution. Grâce à l'analyse des achats et d'autres données collectées à l'occasion des interactions avec leurs clients, les commerçants peuvent développer des offres, coupons et autres messages promotionnels ciblés plus efficaces et ainsi augmenter la fidélité des clients. Le Groupe offre actuellement ces services essentiellement au Royaume-Uni et en France, notamment pour un groupe ferroviaire en Angleterre et en Ecosse, Feu Vert, une enseigne de restauration en France et un groupe international du secteur de la grande distribution.

- ***Les bornes libre-service.*** Les bornes libre-service Worldline permettent aux enseignes des secteurs de la restauration, de l'hôtellerie et des voyages d'augmenter la satisfaction de leurs clients en accélérant la prise de commande de repas ou de leur enregistrement et ainsi diminuer le temps d'attente. Outre la réduction de la perte de clients agacés par une longue file d'attente, ces bornes permettent au commerçant une optimisation du personnel, une meilleure gestion de celui-ci lors des pics d'affluence, ainsi qu'une intégration uniforme dans leurs systèmes de back-office. Les bornes offrent également une possibilité d'accroitre le chiffre d'affaires grâce à une intégration systématique des opportunités de ventes incitatives (*up-selling*) et des recettes plus importantes de messages publicitaires sur leurs écrans. En 2013, le Groupe a installé plus de 2 000 bornes chez ses clients et en a expédié plus de 225.

Aujourd'hui, le Groupe offre des bornes libre-service principalement au Royaume-Uni sous la marque Shere, mais étend actuellement cette offre à d'autres marchés clés, le plus souvent en complément d'autres solutions proposées. Le Groupe offre aux clients une solution complète adaptée à leurs besoins utilisant plusieurs composants dont les bornes proprement dites et les services de traitement des données (hébergés sur les serveurs du Groupe). Beaucoup de clients de billetterie électronique *(e-ticketing)* utilisent les bornes Worldline comme un canal de vente ou pour permettre à leurs clients de retirer des billets. En fonction des besoins du distributeur, le Groupe peut également proposer d'autres services, tels que l'analyse de données clients afin de fournir une offre ciblée. Le Groupe conçoit les bornes et les fabrique dans ses ateliers de montage au Royaume-Uni en utilisant des composants conçus en interne, par ses partenaires ou encore par des tiers.

La base de clients des bornes libre-service du Groupe comprend :

- *Des entreprises ferroviaires*. Le Groupe accompagne plus d'une douzaine de compagnies ferroviaires au Royaume-Uni, fournissant des bornes libre-service qui permettent aux consommateurs d'acheter et de payer des billets et de retirer des billets prépayés.

- *Des entreprises hôtelières*. Le Groupe fournit des bornes libre-service pour l'enregistrement, les restaurants et réservations d'hôtels et les services de paiement à un certain nombre d'hôtels au Royaume-Uni, au Pays-Bas et aux Etats-Unis.

- *Des chaînes de cinéma*. Le Groupe fournit des bornes libre-service pour la réservation et le paiement de places de cinéma et de théâtre en France.

### 6.5.2 Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement

La ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement du Groupe fournit des services de traitement qui permettent aux banques et institutions financières d'externaliser tout ou partie de leurs fonctions essentielles intervenant dans (i) l'émission de cartes de paiement (crédit ou débit), (ii) l'acquisition et le traitement de transactions de paiement électronique, (iii) l'offre de services de banque en ligne (dont les services de paiement *via* une banque en ligne (*Online Banking e-Payment* ou *OBEP*)) à leurs clients à travers des plateformes multiples, et (iv) la fourniture de nouvelles options de paiement telles que les porte-monnaie électroniques. Le Groupe fournit également ses solutions logicielles en mode licence aux banques. Les activités de Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement ont généré un chiffre d'affaires de 391,7 millions d'euros en 2013 avec une marge d'EBO de 22,7 %.

Le Groupe est l'un des leaders européens dans le traitement des transactions électroniques de paiement, avec plus de 2,2 milliards de transactions traitées en 2012 pour les acquéreurs. A travers cette ligne de services, le Groupe fournit ce type de services à plus de 200 banques et institutions financières, dont les principales banques de Belgique et presque toutes les banques importantes en Allemagne ainsi que plusieurs banques en France. Le Groupe estime également être le leader indépendant dans les services de traitement des paiements en Inde et propose des solutions de licence de logiciels aux banques dans la région Asie-Pacifique, avec une forte présence en Chine, où trois des cinq principales banques ainsi que trois importantes sociétés de cartes de crédit utilisent les licences de logiciels de traitement du Groupe.

Outre ceux mentionnés ci-dessous, les principaux clients de cette ligne de services comprennent notamment Deutsche Bank, HSBC, Crédit Agricole, State Bank of India, Punjab National Bank, Attijariwafa Bank et Boursorama.

#### 6.5.2.1 Traitement Emetteurs (*Issuing Processing*)

- ***Traitement et Services d'Emission de Cartes.*** Le Groupe offre aux banques émettrices de cartes une gamme complète de solutions pour l'externalisation de tout ou partie du processus d'émission et de gestion des cartes de paiement et de crédit, des cartes prépayées, et des cartes commerciales ainsi que du traitement des demandes d'autorisation et des transactions de compensation liées à ces cartes. Lorsqu'un porteur présente une carte pour un paiement ou pour un retrait auprès d'un distributeur automatique de billets, l'acquéreur transmet la demande d'autorisation *via* le réseau de paiement à la banque porteur, qui fournit une autorisation et garantit le paiement du montant de la transaction. Tous ces traitements sont effectués sur les serveurs du Groupe hébergés dans ses centres de traitement et utilisent les plateformes de logiciels Worldline, au nom et pour le compte de la banque porteur. Les systèmes de traitement puissants et industriels du Groupe sont conçus pour traiter avec sécurité, fiabilité et efficacité de larges volumes de transactions en des temps très courts et comprennent des interfaces permettant à la banque porteur de contrôler le statut de ses autorisations et transactions. En complément du traitement technique des transactions, le Groupe offre aux banques émettrices des solutions pour externaliser chaque étape du cycle de vie d'une carte, notamment la demande, l'émission et la personnalisation de la carte, la production des relevés, le traitement des impayés, le règlement et le centre d'appels. En 2012, le Groupe a traité plus de 51 millions de cartes. Ses marchés les plus importants pour ces services sont l'Allemagne, la Belgique et la France.

- ***Services à Valeur Ajoutée.*** En complément de ses services d'émission de cartes, le Groupe offre aux banques et institutions financières une large gamme de services à valeur ajoutée les aidant à réduire les risques, à s'adapter aux changements des préférences des consommateurs et générer des revenus supplémentaires. Les principaux services à valeur ajoutée comprennent les services suivants :

    - *Wallets*. Le Groupe offre des services de plateformes Wallet. Un Wallet est une application qui simplifie le processus de paiement, en particulier sur les appareils mobiles, en stockant les références des moyens de paiement tels que des cartes de paiement, comptes bancaires et autres données (fidélité, couponing, etc.), car il évite d'insérer sa carte chez le commerçant ou de saisir des informations relatives à sa carte sur un site Internet ou mobile. Cela rend aussi le processus de paiement plus sûr pour les consommateurs et les commerçants. Ce service offre également aux commerçants et aux banques la faculté d'intégrer des moyens de paiement alternatifs réduisant les coûts de transaction. Le *Cloud Wallet* permet également aux banques porteur d'intégrer un flux de données de transactions plus riche que celui des transactions simples par cartes de paiement. Ils peuvent par exemple générer des recettes additionnelles grâce à de la publicité ciblée (telle que les cartes associées à une offre) et d'autres services de fidélisation qui utilisent ces données.

      Le Groupe fournit une gamme complète de services à valeur ajoutée dans le cadre des Wallets mobiles, allant de la conception, l'élaboration et la gestion des Wallets jusqu'au traitement des transactions de paiement. Ces services couvrent les trois types de Wallets électroniques majeurs proposés aujourd'hui :

        - ***Cloud Wallet***, tel que Buyster, PayLib et MasterPass, qui stockent des données de la carte d'un utilisateur sur les serveurs « dans le *cloud* » et permettent à un client de payer des services sur Internet simplement, en s'identifiant (par exemple avec son adresse e-mail ou son numéro de mobile) et s'authentifiant. Le *Cloud Wallet* est aussi disponible en point de vente *via* une application sur un appareil mobile ou en photographiant un code barre 2D (*QR Code*) affiché sur le reçu imprimé ou le terminal de paiement du point de vente. Une importante caractéristique des Wallets

dans le *cloud* est qu'ils permettent aux commerçants d'accepter des paiements à partir de leurs terminaux actuels, sans avoir à s'équiper de terminaux adaptés comme pour la technologie NFC.

- ***L'OBeP – Online Banking ePayment tel iDEAL ou MyBANK*** permet lors d'un d'achat à distance, sur Internet ou sur mobile, de rediriger le consommateur vers sa banque en ligne pour qu'il y valide un ordre de virement, voire un mandat de prélèvement. Pour cela le Groupe propose la brique « validation service ». Associé à un *Cloud Wallet*, l'OBeP permet à une banque de proposer un large échantillon de moyens de paiement (virement, prélèvement, carte, validation de mandats) à ses consommateurs.

- ***Wallet NFC***, qui rend accessible les informations d'un utilisateur de cartes depuis l'appareil mobile lui-même et utilise la technologie de communication sans-fil à courte portée (« NFC »), Bluetooth ou une autre technologie pour transmettre l'information d'autorisation depuis le mobile de l'utilisateur jusqu'au terminal de paiement électronique du point de vente. Selon la configuration et le montant de la transaction, les paiements utilisant les Wallets de paiement de proximité peuvent requérir l'entrée d'un code PIN. Un nombre grandissant de téléphones mobiles et terminaux de points de vente incorporent la technologie NFC, et de nombreuses solutions de Wallets utilisant cette technologie sont en voie de développement. Les deux principales manières de mettre en œuvre les paiements de proximité par mobile sont la méthode « Trusted Service Manager » (TSM) dans laquelle les données de la carte sont enregistrées directement dans des dispositifs externes (SIM, téléphones, cartes SD) et le « Host Card Emulation » (HCE), qui permet au mobile d'accéder aux données de cartes stockées dans le *cloud*. Le Groupe développe son offre afin d'intégrer ces deux types de technologies dans sa gamme de services.

Le Groupe dispose d'une grande expérience dans le secteur européen de solutions de Wallets en ligne. Le Groupe a conçu, gère et traite les transactions pour les solutions de Wallets Bancontact/Mister Cash en Belgique, basées sur le *cloud* et propose des transferts entre particuliers (*Person to Person*) par carte de paiement et des paiements de proximité utilisant des appareils mobiles. Le Groupe a également aidé des banques telles que Société Générale et BNP Paribas à intégrer des services de paiement de personne à personne. Le Groupe travaille avec BNP Paribas, Société Générale et La Banque Postale en France pour développer PayLib, une solution de *Cloud Wallet* pour les achats sur Internet. En novembre 2013, le Groupe a conclu un partenariat avec MasterCard pour déployer MasterPass, le système de Wallet de MasterCard, dans plusieurs pays européens.

- *Services de Gestion de Fraude*. Le Groupe offre des services de détection de fraudes et de gestion à la fois en temps réel et différé. Ces services analysent la nature d'une transaction, l'historique des achats d'un client et d'autres données (géolocalisation, point relais pour la livraison, *scoring* de documents avec l'offre BeSafe, etc.) afin d'identifier les transactions suspectes effectuées avec une carte de paiement.

- *Services d'Authentification forte*. Le Groupe offre des services d'authentification forte pour des accès à des services en ligne ou pour renforcer la sécurité des transactions Internet, comme par exemple avec l'architecture 3-D Secure, qui redirige le porteur de cartes vers le serveur d'authentification de sa banque porteur. Parmi les outils d'authentification forte figure l'OTP (*One Time Password*) émis par SMS.

Cette étape supplémentaire rend plus difficiles les tentatives de paiement par une personne autre que le porteur de carte, réduisant ainsi le risque de fraude.

- Authentification Sécurisée (*Trusted Authentication*). Il s'agit d'une solution d'authentification forte conçue par le département de recherche et développement du Groupe. Il s'agit d'une solution d'authentification forte, simple d'utilisation, répondant aux attentes des consommateurs (multi-appareil, multi et cross-canal, fonctionnant en mode connecté et déconnecté). Elle est actuellement utilisée par des banques françaises et belges pour sécuriser l'accès à distance à des services ainsi que des paiements en ligne sur mobile et tablette.

- *Offres Liées aux Cartes (CLO)*. Le Groupe propose aux banques émettrices des traitements spécialisés qui proposent au porteur de carte des réductions « cash back » immédiates lorsqu'il achète les produits ou services proposés par certains commerçants. Ces services « Cash Club » sont basés sur du *data mining* et l'expertise en matière de marketing grand public. Ils adressent des offres personnalisées au porteur de la carte en croisant l'historique de ses paiements avec les propositions promotionnelles fournies par les commerçants.

- *Analyse de données*. Les services d'analytiques de données du Groupe aident les banques à analyser et à mieux comprendre leurs données de paiement. Ces services comprennent les profils des clients basés sur des groupes de comportement et des comparaisons avec des groupes pairs ainsi que des profils prédictifs de risques et la capacité à contrôler dynamiquement les limites et les restrictions d'utilisation.

- *Self-Selected Pin (SSP)*. L'offre SSP permet au porteur de carte de choisir son code PIN. Cette offre peut s'adapter soit au *Card Management System* (CMS) de l'émetteur soit à celui de son personnalisateur de cartes. Ce service a été déployé en Allemagne et en Belgique.

Outre ceux mentionnés ci-dessus, les principaux clients de cette division comprennent notamment ING, LCL, Caisse d'Epargne, Groupe Banque Populaire, Commerzbank et Landesbank Berlin.

#### 6.5.2.2 Traitement Acquéreurs

Avec plus de 2,2 milliards de transactions traitées en 2012, le Groupe offre des solutions permettant aux acquéreurs d'externaliser tout ou partie de l'authentification des cartes, de la transmission des demandes d'autorisation au travers des réseaux de paiement, de la compensation et du règlement des transactions concernées jusqu'à la fourniture des relevés.

Lorsqu'un porteur présente une carte pour un paiement, les données de la carte sont lues par un terminal ou un distributeur de billets ou entrées sur la page de paiement d'une boutique en ligne. De cette saisie, une demande de transaction est générée par la carte qui est authentifiée soit au point de vente soit en ligne par le système d'autorisation. Après l'authentification, une demande d'autorisation est envoyée à la banque porteur. Les serveurs et les applications du Groupe permettent à une institution financière d'externaliser cette fonction. Le Groupe prend en charge pour le compte des acquéreurs l'authentification de la carte, la transmission et le traitement des demandes d'autorisation ainsi que le traitement des procédures de compensation et de règlement y afférentes. Les systèmes de paiement du Groupe acceptent les paiements effectués par le biais d'une large gamme de réseaux nationaux et internationaux de paiement par carte, proposent des services pour une gamme complète d'appareils transactionnels, dont les terminaux de point de vente, les distributeurs de billets, et les paiements Internet et mobiles, et comprennent des interfaces permettant aux acquéreurs de surveiller le statut de leurs autorisations et transactions. En outre, le Groupe offre des services permettant à l'acquéreur ainsi qu'au commerçant de réconcilier les transactions et de rapatrier les données financières dans leur système de comptabilité respectif. Le Groupe produit des rapports spécifiques

aidant au suivi des transactions tels que les services de DCC (*Dynamic Currency Conversion*), les suppléments ou les transactions non financières, dont les demandes de solde. Le Groupe offre également des services de traitement de chèques, notamment l'élaboration d'un *scoring* pour les commerçants à partir de sa solution « Chèque Service ».

Bénéficiant d'une infrastructure technologique centralisée et des connexions transfrontières entre ses filiales, le Groupe est en mesure de fournir des rapports centralisés aux acquéreurs d'ordres de paiement et aux commerçants opérant dans différents pays en différentes devises.

Parmi les principaux acquéreurs qui ont recours au Groupe on peut citer :

- de nombreuses banques françaises, dont BNP Paribas et Natixis ;
- Axis Bank, une des plus grandes banques du secteur privé en Inde ;
- Kalixa, prestataire de services de solutions de paiement européen basé en Autriche ;
- un acquéreur d'ordres de paiement majeur en Autriche ;
- PaySquare, acquéreur allemand, dans le cadre de l'expansion de ses activités ; et
- EVO Payments International, qui a récemment pris le contrôle de Deutsche Card Service en Allemagne.

#### 6.5.2.3 Services de Banque en Ligne

La division Services de Banque en Ligne du Groupe aide les banques et les institutions financières à développer et améliorer leurs services de banque en ligne personnalisés et sécurisés, et prend en charge le traitement liés à des services innovants allant au-delà du paiement traditionnel par carte, comme par exemple les virements ou prélèvements.

- ***eBanking.*** Les solutions de services de banque en ligne du Groupe permettent aux banques de détail de proposer à leurs clients d'accéder à leurs services bancaires en ligne ou sur leur mobile. Elles permettent de consulter les soldes des comptes, d'effectuer des virements, de consulter les prix des actions et d'acheter des titres, d'interagir avec des conseillers financiers, de consulter les versions numériques des documents relatifs aux comptes et nombreux autres services bancaires. Le Groupe fournit également aux banques des solutions leur permettant de saisir et stocker les contrats sous forme électronique. Le tableau ci-dessous présente quelques exemples de clients principaux et les solutions fournies par le Groupe :

| | |
|---|---|
| Crédit Lyonnais, La Banque Postale, Société Générale | Services de messagerie sécurisée dans le cadre de l'interaction entre les banques clientes et leur succursale ou conseiller financier |
| BNP Paribas | Application mobile « Mes transferts » permettant aux clients de gérer leurs virements point à point (*peer-to-peer*) |
| Société Générale | Application mobile mBanking |
| Fond de Garantie des dépôts | Service web *build-to-run* permettant de procéder à l'indemnisation des clients d'un établissement bancaire défaillant |
| BNP Personal Finance - Cetelem | Solutions eContrat (*paperless*) permettant aux clients de déposer des demandes de crédit en ligne ou au point de vente par le biais de signatures électroniques ou d'une authentification forte |

- ***eBrokerage.*** Les solutions de plateforme de *trading* du Groupe permettent aux courtiers, aux banques et à d'autres institutions financières de gérer les ordres multi-actifs (*multi-asset orders)* depuis la réception de l'ordre jusqu'à la livraison au marché pour exécution. Les solutions du Groupe sont adaptées pour des ordres concernant une gamme complète de produits financiers (dont des titres financiers, produits dérivés, parts de fonds communs de placement) et conçues pour recevoir des ordres complexes et de toutes provenances (dont les stratégies dites « *multi-leg* »).

- ***Paiements SEPA et e-SEPA (OBeP – Online Banking ePayment).*** Le Groupe fournit des services de paiement innovant effectué sans carte qui permettent de régler des achats en ligne et sur mobile depuis un site de banque en ligne d'une banque *via* les systèmes iDEAL et MyBank. Le Groupe fournit aussi des services de paiement par prélèvements ou virements SEPA. Voir la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base.

  - ***iDEAL***. Aux Pays-Bas, le Groupe est le prestataire de services de traitement des paiements effectués par le système iDEAL. Lancé en 2005, iDEAL estime être la première méthode de paiement sur Internet aux Pays-Bas, avec une part de marché supérieure à 55 % et constitue le plus grand schéma OBeP en Europe en termes des transactions traitées, avec plus de 140 millions de transactions traitées en 2013. Le système de paiements iDEAL permet aux clients de régler les achats effectués sur Internet auprès des e-commerçants affiliés en cliquant sur l'icône de paiement iDEAL au moment de validation de la commande. Ils sont ensuite redirigés vers leur banque en ligne, où ils confirment et soumettent un ordre de paiement électronique pré-rempli pour transférer directement les fonds nécessaires vers le compte bancaire du commerçant. iDEAL permet aux commerçants d'économiser des frais de traitement par rapport aux paiements par carte, tout en assurant un niveau de sécurité des informations très élevé. Les commerçants aux Pays-Bas participent activement à promouvoir iDEAL, en le choisissant le plus souvent comme option par défaut.

  - ***MyBank***. Le Groupe est l'un des fournisseurs de services de paiement approuvés par MyBank. Le Groupe propose des solutions aux commerçants, aux banques porteur et aux banques acquéreur. MyBank est une nouvelle solution OBeP pan-européenne. Elle permet aux clients de signer des mandats de prélèvement ou de confirmer les virements au sein des plateformes de services de banque en ligne de leurs banques. Ce programme, actuellement en phase pilote, est conçu pour une utilisation dans toute la zone de paiement SEPA, et concerne, selon MyBank, actuellement plus de 140 institutions financières. Les offres proposées par le Groupe couvrent tout le cycle de paiement : de l'initiation de la transaction par le commerçant à la validation de l'ordre de paiement par le client en passant par tous les échanges de messages entre eux et leurs banques respectives.

  - ***Virements et prélèvements SEPA***. Dans le cadre de l'espace unique de paiement en euros Single Euro Payments Area (SEPA) effectif, sous réserve de quelques exceptions, à partir du 1er août 2014, les prélèvements et les virements en euros dans la zone SEPA doivent être traités en utilisant les nouvelles normes européennes. Voir la Section 6.9 « Réglementation » du présent document de base. Le Groupe offre à ses banques clientes des services pour traiter les prélèvements et les virements SEPA et a travaillé étroitement avec de nombreux créanciers pour les aider à se conformer à ces nouvelles règles.

#### 6.5.2.4 Licences de solutions de paiement

En complément de ses services de traitement de transactions de paiement, le Groupe offre aux banques et aux institutions financières souhaitant effectuer ce traitement en interne une gamme complète de solutions de logiciels de paiement. Ces logiciels, qui peuvent être hébergés sur les serveurs du Groupe ou ceux d'une banque licenciée, sont conçus pour être intégrés dans les systèmes de ladite banque. Les principales solutions de logiciels du Groupe comprennent (i) ses applications centrales Cardlink II et ASCCEND, (ii) COSES, une solution d'échange intégrée qui gère les communications avec les serveurs de la banque, et (iii) Worldline Pay (WLP), une solution de logiciels de paiement intégrée et complète ainsi que d'autres programmes de logiciels spécialisés. WLP est une famille de solutions conçues pour exécuter les fonctions génériques principales (*generic core functions*) utilisant les toutes dernières technologies et conçue selon une architecture orientée services (SOA). Outre le logiciel lui-même, le Groupe est également en mesure de fournir toutes les ressources et le support nécessaires pour personnaliser le produit final et intégrer les logiciels dans l'environnement du client.

Le Groupe offre ces solutions principalement en Chine et dans d'autres pays en région Asie-Pacifique, où le le Groupe compte environ 80 banques parmi ses clients, et dans une moindre mesure en Europe, principalement en Allemagne et en France. Parmi les clients chinois, le Groupe compte trois des cinq banques les plus importantes et trois des plus importantes sociétés de cartes de paiement. Les clients du Groupe en Chine comprennent notamment China Construction Bank, Bank of China, Bank of Communications, China Guangfa Bank et China Citic Bank. Parmi les clients européens on peut citer :

- un émetteur de cartes leader en Autriche ;
- des sociétés de distribution de carburant telles que BP, DKV, et UTA qui opèrent leur propre réseau de points de vente en Allemagne ;
- la majorité des fournisseurs de réseau de points de vente en Allemagne ;
- des acquéreurs européens majeurs tels que B+S Card Service, Easycash, Telecash et PaySquare ;
- Postbank/VÖB ZVD Processing, qui opère l'un des quatre hubs bancaires allemands pour les transactions par cartes ; et
- Société Générale, une des principales banques porteur françaises, qui lance actuellement une nouvelle génération de logiciels du Groupe pour son back-office.

### 6.5.3 Mobilité & Services Web Transactionnels

La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels offre aux clients du Groupe une gamme de solutions conçues pour accélérer et améliorer les nouveaux services numériques et modèles économiques, qui tirent profit d'une numérisation croissante du monde physique. L'émergence de nouvelles activités numériques a été alimentée par une explosion de nouveaux types de besoins chez les consommateurs. De plus en plus d'appareils deviennent connectés ; des smartphones et tablettes aux voitures, camions et immeubles. Les nouveaux services numériques génèrent de gros volumes de données sur les consommateurs, qui peuvent être utilisées pour améliorer l'expérience client. De surcroît, les consommateurs bénéficiant de ces nouveaux services numériques deviennent de plus en plus matures, actifs et nombreux. Parallèlement, les entreprises et les entités gouvernementales se voient forcées d'évoluer afin de s'adapter aux nouvelles technologies, aux nouveaux usages, aux nouvelles attentes des clients, ainsi qu'aux nouveaux moyens de paiement, tandis qu'elles doivent optimiser leurs procédures qui deviennent de plus en plus coûteuses. Ensemble, ces activités

contribuent à la différenciation du Groupe vis-à-vis de nombreux acteurs sur le marché et à démontrer une capacité à aider les partenaires du Groupe dans tous les aspects de leurs activités transactionnelles.

La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a généré un chiffre d'affaires de 378,8 millions d'euros et une marge d'EBO de 14,1 % en 2013.

Le Groupe concentre ses efforts sur les axes suivants pour lesquels il estime que les services numériques ont un potentiel significatif :

- Les systèmes de services de billetterie électronique couvrent une gamme complète de solutions et de services pour les passagers, l'achat, le paiement et le remboursement de titres de transport ainsi que la gestion du fret pour les sociétés de chemins de fer ou d'autres systèmes de transport en commun ;

- Les services numériques pour les gouvernements fournissent des systèmes sécurisés de dématérialisation pour des services publics optimisés, par le biais de la numérisation des procédures pour les citoyens et de dématérialisation de leur paiement (impôts, taxes, amendes, etc.), des solutions de régulation automatique de la circulation et des services d'e-santé ainsi que de nombreux services de confiance pour les clients tels que le contrat digital (e-contrat), la facture électronique couplés avec des solutions d'archivage légal pour les entreprises et de coffre-fort électronique pour les particuliers (*e-safe*) ; et

- E-consommateur & Mobilité fournit au consommateur des services basés sur le *cloud* qui améliorent l'expérience du consommateur et génèrent de nouveaux modèles d'activité, ainsi que des solutions Vie Connectée (*Connected Living*) offrant des solutions de mobilité contextuelles pour les consommateurs, patients et citoyens.

Outre ceux indiqués ci-dessous, les principaux clients de cette ligne de services comprennent notamment Iberia, Deutsche Bahn, EFFIA, Wolters Kluwer, Météo France, $O_2$, France Télévisions, M6 et IGN.

#### 6.5.3.1 Services de billetterie électronique

Le transport ferroviaire et les autres systèmes de transport en commun prennent de plus en plus en compte les bénéfices potentiels pouvant être retirés des services de billetterie électronique, d'une meilleure gestion des infrastructures routières et de systèmes d'informations clients améliorés, mais ne disposent pas souvent des ressources internes et de l'expertise nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre ces solutions. Le Groupe leur offre une gamme de solutions conçues pour les aider à fournir de nouveaux services numériques à leurs clients.

- ***E-ticketing***. De la vente à l'exécution de la transaction de paiement, le Groupe fournit une gamme de plateformes de logiciels, kiosques et appareils portatifs, back-office et grand public, afin de gérer les procédures d'émission et de validation des billets électroniques ainsi que de collecte de tarifs, pour le transport ferroviaire mais également pour d'autres systèmes de transport en commun. Le Groupe agit en principe en tant qu'intégrateur de systèmes principal et maître d'œuvre pour un projet, présentant à ses clients une solution globale que le Groupe met en place directement et par le biais de partenaires et de sous-traitants. Les pays principaux dans lesquels le Groupe propose ses activités de billetterie électronique sont l'Europe (principalement au Royaume-Uni) et l'Amérique latine (principalement en Argentine et au Chili).

  La ligne Avantix de solutions de billetterie électronique du Groupe comprend des applications permettant aux clients de vérifier les horaires et de commander et payer en ligne les billets qui leur sont ensuite envoyés directement sur leur téléphone mobile ou leur imprimante. Pour une

validation des e-transactions en temps réel, le Groupe fournit au personnel de l'entreprise ferroviaire des appareils portatifs pour contrôler à bord du train les billets ainsi achetés. Les billets peuvent également être retirés à la gare en utilisant les kiosques self-service fournis par le Groupe dans le cadre des activités de kiosque ou par un prestataire extérieur. Les systèmes de services de billetterie électronique du Groupe Avantix sont utilisés sur un grand nombre de lignes de chemins de fer franchisées au Royaume-Uni.

Le Groupe offre également des schémas de billetterie sans contact « *smart card* » pour les plateformes de transit multimodales, qui permettent notamment aux passagers d'utiliser leurs cartes de voyage, cartes de paiement et porte-carte mobiles pour « marquer » à distance le début et la fin de leur trajet afin de calculer et appliquer automatiquement les tarifs applicables. Il existe actuellement plusieurs schémas de *smart card* sans contact offerts par le Groupe en Amérique latine, notamment Transantiago au Chili, et dans les villes de Cordoba, Mendoza, Salta, Lima, Tucuman, La Rioja ainsi que le système SUBE, que le Groupe exploite pour les systèmes de transport public à Buenos Aires en Argentine.

De même, le lancement du service de smart ticket appelé « *get me there* » que le Groupe est en train de mettre au point pour l'une des principales agglomérations du Royaume-Uni est prévu en 2014. Avec « *get me there* », le « billet pour voyager » du passager est stocké de façon électronique sur une carte plastique réutilisable ou une carte bancaire sans contact et non sur un billet en papier imprimé. Le schéma utilise la norme ITSO que le gouvernement britannique a créée pour le service de *smart ticket*, ce qui signifie que les différents systèmes de *smart ticket* existants au Royaume-Uni pourront être compatibles, et ainsi permettre aux utilisateurs de « voyager intelligemment » d'une ville à l'autre dans tout le pays. A compter du 1er janvier 2014, le Groupe a transféré la phase « projet » de ce contrat à Atos. Voir la Section 9.2 « Chiffres d'affaires pour les trimestres clos les 31 mars 2014 et 2013 » du présent document de base.

- ***Gestion de parcours et réservations d'itinéraire.*** Les plateformes logicielles multimodales de gestion des trajets et réservations permettent au Groupe d'aider les sites de gestion et de réservation de voyages en ouvrant la possibilité aux utilisateurs de comparer et planifier des options de voyages, avec plusieurs modes de transport, ainsi que de réserver et payer leur voyage. Le Groupe propose ces services à travers des multiples plateformes dont des dispositifs en ligne *via* des appareils mobiles. Les services du Groupe sont conçus pour fournir aux utilisateurs une information compréhensible, facile à utiliser et couvrant tous les moyens de transport (bus, car, tram, train, taxi, voiture, avion) afin de permettre aux passagers de planifier leur trajet de manière effective et efficace. L'application de réservation en ligne du Groupe Avantix WebTIS permet aux entreprises ferroviaires de vendre des billets de train, notamment des abonnements, des produits en ligne complémentaires et des services tels que la location d'hôtels et de voitures.

- ***Gestion des infrastructures routières et analyse des données passagers***. Le Groupe offre aux entreprises de chemin de fer et opérateurs de réseaux ferroviaires plusieurs services de gestion des circuits « intelligents », qui leur permettent d'optimiser la planification des horaires des trains, d'allouer les ressources (matériel roulant et membres d'équipage) ainsi que des logiciels qui analysent les données clients afin de contribuer à l'amélioration du succès des campagnes de marketing concernant les services ferroviaires. L'offre du Groupe comprend la plateforme de gestion des circuits ROMAN, qui est un système pour la gestion des horaires, ainsi que *Cargo Informations Systems* (proposé sous les appellations CIS et CPI), qui est un système logiciel hautement intégré pour la fourniture de services de vente et de facturation pour le fret ferroviaire. Le Groupe a également développé une nouvelle solution de salle de contrôle appelée « *Integrale* » pour aider les entreprises ferroviaires britanniques à gérer les perturbations du trafic et à améliorer leur efficacité opérationnelle. Le Groupe estime être le premier fournisseur de systèmes d'exploitation ferroviaire au Royaume-Uni. L'ensemble de ces services est hébergé au sein des serveurs de Worldline dans ses *data centers*.

Outre ceux mentionnés ci-dessus, les principaux clients de cette division comprennent notamment National Rail au Royaume-Uni, ÖBB, bip ! et transportdirect.info.

#### 6.5.3.2 Services numériques pour les Gouvernements et les Services Publics

Le Groupe aide les entités gouvernementales à exploiter les possibilités des services numériques afin d'augmenter leur efficacité et transformer la manière dont elles interagissent avec les citoyens, pour leur permettre d'améliorer le recouvrement des paiements, de fournir de meilleurs services aux utilisateurs finaux et d'optimiser les coûts dans une ère de réductions des dépenses publiques. Les principaux domaines d'expertise du Groupe comprennent, entre autres, des solutions de régulation automatique de la circulation, de taxation et d'encaissement des taxes et amendes, comme du prix du stationnement sur la voie publique, des services en ligne et d'archivage numérique pour les gouvernements et les services publics et des services d'information numériques de santé.

- ***Solutions de régulation automatique de la circulation et du stationnement***. Le Groupe fournit aux autorités locales, régionales et nationales des services complets et efficaces de régulation automatique de la circulation et du stationnement. En 2012, le Groupe a traité plus de 30 millions d'infractions en France, en Espagne, en Argentine et en Allemagne. Les services proposant des composants technologiques et informatiques offerts par le Groupe peuvent être achetés de manière groupée pour fournir une solution complète ou séparément pour couvrir des fonctions spécifiques. Ils couvrent l'ensemble du processus de régulation automatique de la circulation, comprenant la détection automatique des infractions, l'envoi des notifications d'amendes, la gestion des registres, le processus de paiement des amendes et les services de gestion des recours. Le Groupe fournit également à ses clients des données statistiques sur la circulation et la performance des radars. Le Groupe offre ces services essentiellement en France, en Espagne et en Amérique latine. Ses clients sont notamment l'ANTAI (*Agence Nationale de Traitement Automatisé des Infractions*) en France, dont le contrat arrive à échéance en 2015 et fera l'objet d'un nouvel appel d'offres, la DGT (*Direccion General de Trafico*) en Espagne, un système de paiement en parking présent dans plusieurs villes en Autriche et Slovaquie et certains systèmes de régulation dans plusieurs villes (Buenos Aires en Argentine ou Berlin en Allemagne).

- ***Services numériques pour les Gouvernements et les Services Publics***. Le Groupe propose aux gouvernements nationaux, régionaux et locaux et aux autres organisations du secteur public une large gamme de services numériques pour collecter et gérer des données, développer des services en ligne et d'autres services permettant aux usagers d'accéder à des informations gouvernementales, effectuer leurs démarches et procédures administratives et procéder à des paiements en ligne. Le Groupe développe et gère des services en ligne pour de nombreux gouvernements et entités du secteur public, essentiellement en France et au Royaume-Uni. A titre d'illustration, ses services incluent la collecte et la gestion des données relatives aux inspections de sécurité pour la *Vehicle and Operator Services Agency* au Royaume-Uni jusqu'en 2015, le traitement des paiements et autres services pour le PMU (Pari Mutuel Urbain, entreprise d'Etat pour les paris) ou la gestion des recouvrements en ligne des impôts pour plusieurs provinces d'Argentine. Le Groupe fournit également des services d'archivage cryptographique pour des organisations gouvernementales ainsi que de collecte et de stockage de données biométriques d'empreintes digitales pour des services tels que les cartes d'identité biométriques en Autriche. Le Groupe compte également la DILA (*Direction de l'Information Légale et Administrative*) parmi ses clients du secteur public en France.

- ***Services numériques d'information médicale partagée***. Le Groupe fournit une gamme complète de services aux gouvernements et entreprises publiques dans le secteur de la santé. En Argentine, le Groupe gère et traite des transactions pour le système d'assurance maladie par le biais de la carte FarmaLink, qui connecte les patients au système de santé et met en relation les pharmacies, les prestataires de services de santé, les laboratoires pharmaceutiques et les caisses d'assurance maladie dans le cadre du traitement des remboursements. En

France, Santeos, filiale du Groupe, capitalise sur ses 15 ans d'expérience dans l'hébergement et le partage des systèmes d'information de santé. Santeos, agréé par le ministère de la santé *via* l'ASIP Santé, estime qu'il est le premier hébergeur de données de santé des patients en France et héberge à ce titre des données médicales sensibles au travers du Dossier Médical Personnel. Santeos s'est alliée à Agfa healthcare et a créé une offre commune répondant aux enjeux régionaux de l'imagerie médicale partagée.

#### 6.5.3.3 E-consommateur & Mobilité

La demande des consommateurs pour des solutions multimédia et de stockage pour leurs appareils mobiles fait du stockage basé sur le *cloud* un outil puissant de fidélisation de la clientèle. Le Groupe fournit aux entreprises de télécommunication mobile des solutions de stockage basées sur le *cloud* pour leurs données clients ainsi que des services de gestion d'interaction multi-canal.

Le Groupe travaille également avec ses partenaires en technologie pour développer des services innovants pour véhicules et appareils connectés utilisant la communication M2M (M*achine to Machine*).

Le Groupe fournit également des services de sûreté de contenu numérique (*digital safe content*) pour permettre à des entreprises de numériser et archiver des copies digitales de documents juridiques en toute sécurité.

- ***Services aux consommateurs basés sur le cloud.*** Le Groupe fournit aux entreprises de télécommunication des services de messagerie convergents ainsi qu'une gamme de solutions de stockage de données basées sur le *cloud* et d'applications pour leur permettre de fournir à leurs clients des services basés sur le *cloud* pour les *e-mails* et autre outil digital. Le Groupe développe des offres aux consommateurs basées sur le *cloud* sur-mesure et adaptées au modèle économique de l'entreprise de télécommunication. Les solutions offertes par le Groupe incluent des services de stockage de médias enrichis, de récupération et de stockage avancé basés sur le *cloud* pour du contenu personnel tel que des photos, vidéos, musique, e-mail et SMS et services multimédia comme le contenu en *streaming* et la gestion de carnets d'adresses, ainsi que des services de messagerie convergents permettant la transmission cross-canal de messages (par exemple en transmettant une copie d'un message vocal d'un utilisateur à sa boîte mail). Le Groupe fournit actuellement ces services à plusieurs entreprises de télécommunication, dont Orange et SFR en France.

  En mars 2014, le Groupe a annoncé une collaboration avec Unowhy dans le domaine de l'éducation numérique. La société Unowhy fournit une solution éducative intégrée, disponible sur une tablette tactile fabriquée en France et conçue spécialement pour l'univers de l'enseignement. Le Groupe Worldline fournira un *cloud* permettant de stocker contenus éducatifs et données personnelles des élèves sur des espaces d'hébergement sécurisés.

- ***Services pour optimiser la relation client.*** Le Groupe fournit une gamme de solutions de contact clients pour aider les entreprises à gérer et améliorer l'efficacité de leurs centres d'appels et l'interaction avec leurs clients. Les solutions d'assistance aux centres d'appels du Groupe incluent des services tels que des systèmes de réponse vocale interactifs permettant d'apporter des réponses automatisées à certaines questions et des services de distribution automatique des appels, visant à améliorer le routage des appels vers les interlocuteurs qualifiés selon la nature des questions. Le Groupe fournit également des services de gestion de l'interaction multi-canal offerts sur une base SaaS (*Software as a Service*). Ces services assurent la gestion des interactions à travers une variété de chaines de contact (*e-mail*, chat, SMS, réseaux sociaux, appareils mobiles et self-service en ligne) en vue de fournir une solution de centre de contacts unique. Le Groupe fournit actuellement ce service à plusieurs clients comme Numericable et un établissement public dans le secteur de Sécurité Sociale. Dans le prolongement de ses activités de paiement, le Groupe étend ces services aux banques

en Belgique dans le cadre du service CardStop, lequel permet aux porteurs de faire opposition sur leurs cartes bancaires perdues ou volées. Le Groupe fournit également d'autres systèmes d'envoi automatique de SMS et d'*e-mails* aux clients. En France, les principaux clients du Groupe pour ces services sont notamment Numericable, SFR, Bouygues, SNCF et BNP Paribas. Le Groupe propose également ces services en Espagne, au Royaume-Uni et en Allemagne.

- ***Vie Connectée (Connected Living)***

  - Initialement axée sur le M2M, l'offre Vie Connectée (*Connected Living*) du Groupe est maintenant de plus en plus tournée vers les nouveaux modèles économiques qu'offre l'Internet des objets.

    Le Groupe accompagne ses clients dans leur stratégie de transformation digitale leur permettant d'offrir au consommateur final des solutions innovantes et fluides pour les services connectés de demain. L'offre Vie Connectée fournit une combinaison unique de services (M2M, mobilité, « *Big data* » et paiement) pour l'Internet des objets. Le Groupe a une expérience éprouvée auprès de différentes industries (Automobile, Electroménager, Retail, Santé, etc.) et propose un modèle économique unique et flexible, construit autour d'un portefeuille d'offres évolutif et global permettant une prise en charge de bout en bout. L'objectif du Groupe est de fédérer des services à valeur ajoutée auprès d'un écosystème de fournisseurs partageant le même accès sécurisé à un objet connecté. La plateforme Vie Connectée du Groupe, livrée dans un modèle SaaS, assure un accès sécurisé aux données des utilisateurs.

    Le Groupe se concentre sur l'expérience utilisateur, approche stratégique et différenciante pour ses clients. L'offre Vie Connectée du Groupe offre des solutions innovantes et des modèles économiques adaptés à :

    - La voiture connectée (automobile, assurance parcs de voitures, camions, etc.),

    - La maison connectée (objets de la vie quotidienne, les équipements électroniques de la maison, applications, gestion de l'énergie et infrastructures d'immeubles),

    - La ville connectée (scénarios urbains intelligents se basant sur des infrastructures de capteurs et des scénarios de nouvelle mobilité) et

    - Le patient connecté (dispositifs sociaux et médicaux variés et services de médecine quantifiée à distance).

    L'offre Solutions Vie Connectée (*Connected Living Solutions*) inclut des applications prenant en charge :

    - La gestion des données, dont des solutions de collecte, sécurisation stockage et analyse de données,

    - La gestion des utilisateurs, dont les autorisations et accès, la vérification d'identité, la protection de la vie privée, la souscription et la facturation,

    - La gestion des applications, dont la gestion du cadre des applications, le partage et l'intégration des données avec des systèmes tiers et des systèmes d'information d'entreprises,

- La connectivité et les appareils, dont des solutions pour sécuriser, transmettre, contrôler et gérer les informations entre plusieurs membres du réseau.

L'offre Solutions Vie Connectée est une solution déjà eprouvée auprés des clients du Groupe :

- Renault R-Link et Parrot, pour lesquels le Groupe met en œuvre la plateforme de services *cloud* de Renault R-Link, système multimédia embarqué et connecté, qui équipe déjà de nombreux véhicules de la gamme Renault. Le Groupe offre la possibilité, grâce à la nouvelle tablette R-Link, disponible dans plusieurs modèles Renault, de réaliser des achats sécurisés depuis son véhicule. L'ergonomie et les fonctionnalités du système ont été conçues pour faire de Renault R-Link la solution la plus sécurisée du marché pour le conducteur et pour l'automobile. Pour cette innovation, le Groupe a reçu de Renault-Nissan, Purchasing Organisition le Trophée de l'Innovation, lors de la cérémonie de remise des Trophées Fournisseurs.

- MICHELIN® solutions, société du groupe Michelin dédiée à la mobilité des flottes, pour laquelle le Groupe accompagne la mise en œuvre de solutions connectées innovantes pour ses clients BtoB. La solution Véhicules Connectés (*Connected Vehicles*) du Groupe permet à MICHELIN® solutions de proposer de nouvelles solutions à valeur ajoutée aux flottes. Le Groupe, positionné sur le traitement des transactions, l'échange et la valorisation des données entre ses clients et leurs utilisateurs, a développé sa solution Véhicules Connectés pour accompagner ses clients de l'industrie automobile et des transports, au cœur de leur évolution business : la mobilité. Le Groupe met en place une plateforme télématique de collecte et de traitement de données issues des véhicules pour les clients de MICHELIN® solutions. Cette collecte est réalisée par l'intermédiaire d'un boitier installé dans le véhicule qui remonte des données telles que le kilométrage, la consommation de carburant, la température, la pression des pneus ou encore la géolocalisation.

- Un des leaders mondiaux du secteur des biens de consommation, pour lequel le Groupe a développé une solution « internet of home » avec une nouvelle série de services pour applications connectées.

- En mars 2014, le Groupe a annoncé une collaboration avec HERE, le système de cartographie développé par le fabricant de mobiles finlandais Nokia, dans le secteur de la voiture connectée. Cette collaboration a pour objectif de proposer des solutions complètes de gestion de flotte pour fournir aux entreprises des informations en temps réel et des statistiques, d'optimiser la gestion efficace de carburant des véhicules et réduire les émissions polluantes.

- ***Studio Mobilité.*** Tempos21, le studio mobile du Groupe offre aux clients ses compétences d'innovation pour le développement d'applications se basant sur des services Vie Connectée proposés par le Groupe. Centre de compétences pour les services mobiles, Tempos21 fournit des applications mobiles avec des fonctionnalités ciblées sur l'expérience utilisateur autour du shopping, du transport, avec des services orientés sur la messagerie, le e-commerce et le m-paiement. Le Groupe exploite également « Le Studio » en France, qui analyse, conçoit et évalue les interfaces sur tous les canaux : web, mobiles, tablettes, télévisions et terminaux.

- ***E-/m-digital safe content***. Le Groupe offre aux entreprises une large gamme de solutions de sauvegarde et d'archivage de copies numériques de documents juridiques en toute sécurité. A titre d'exemple, le Groupe aide les entreprises à concevoir et mettre en œuvre une facturation électronique et des plateformes de contrats afin de permettre la signature électronique et le stockage numérique des factures et contrats. Le Groupe gère également des archives numériques de documents juridiques telles que la plateforme Doccle que le Groupe exploite en Belgique et qui permet aux utilisateurs d'archiver en toute sécurité des documents (comme les états comptables de banques participantes) et le programme Cyberdoc en Autriche, qui stocke des copies électroniques d'actes notariés.

Outre ceux mentionnés ci-dessus, les principaux clients de cette division comprennent notamment Shell, ERDF et E-Plus.

### 6.5.4 Co-Entreprises (Joint ventures)

En complément de ses opérations consolidées, le Groupe détient une participation de 25 % au sein de Buyster, co-entreprise avec les opérateurs français de téléphonie mobile Bouygues Telecom, Orange et SFR. Buyster est agréé en qualité d'établissement de paiement et développe un service de porte-monnaie électronique basé sur le *cloud* pour les paiements sur Internet et les appareils mobiles. Une fois que l'utilisateur s'est inscrit pour bénéficier du service et qu'il a indiqué ses références de carte bancaire, le service lui permet de payer ses achats en utilisant son compte Buyster, par la confirmation de l'achat en utilisant un code de sécurité soit envoyé par SMS (en cas de paiement par Internet) soit renseigné *via* une application sur l'appareil mobile (en cas de paiement par mobile). En 2011, Buyster a gagné le Prix du e-commerce pour la sécurité, accordé par un jury composé des distributeurs en ligne leaders du secteur.

Le Groupe continue d'étudier, en collaboration avec ses partenaires au sein de l'entreprise commune, toutes les options stratégiques pertinentes afin d'assurer le développement de Buyster.

### 6.5.5 Ventilation Géographique du Chiffre d'Affaires

Le tableau suivant détaille le chiffre d'affaires généré par l'activité du Groupe par secteur géographique pour la période indiquée.

| | **Exercice clos le 31 décembre** | |
|---|---|---|
| | **2013** | |
| **Chiffre d'Affaires par Zone Géographique** | **(en millions d'euros)** | **(en pourcentage du chiffre d'affaires total)** |
| France | 413,5 | 36,4 % |
| Benelux | 333,2 | 29,4 % |
| Royaume-Uni | 147,6 | 13,0 % |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 111,2 | 9,8 % |
| Zone Ibérique & Amerique du Sud | 73,6 | 6,5 % |
| Asie & Inde | 56,0 | 4,9 % |
| **Total** | **1 135,1** | **100,0 %** |

## 6.6 TECHNOLOGIE

Le Groupe conduit ses activités au travers d'une ligne de production globale mise au service de chacune de ses trois lignes de services. Dans ce cadre, le Groupe cherche à tirer avantage de sa dimension industrielle, de ses processus implémentés autour d'outils standardisés, du partage des bonnes pratiques et de l'utilisation efficace de ses ressources pour proposer des services à des prix compétitifs. Les plateformes informatiques, les centres de données ainsi que les équipements informatiques constituent les principaux atouts du Groupe dans ce domaine.

- *Les plateformes informatiques.* Le Groupe fournit actuellement à ses clients des services d'acceptation des paiements, de traitement des flux informatiques, de gestion des relations clients (CRM) et de détection des fraudes et gestion des contentieux grâce à l'utilisation de plusieurs plateformes informatiques spécialisées et développées séparément. En dépit de leur grande efficacité, ces systèmes n'ont pas fait l'objet d'une intégration complète et dans de nombreux cas, le Groupe utilise des systèmes différents selon les pays pour accomplir des tâches similaires. Pour développer de nouveaux services de bout en bout, réduire davantage les coûts et réaliser des économies d'échelle en uniformisant ses systèmes dans les différents pays, le Groupe développe actuellement un nouveau système de paiement intégré constitué de sept modules principaux conçus pour fonctionner comme une seule plateforme intégrée et qui accompliront des tâches aujourd'hui traitées par de nombreux modules situés dans plusieurs centres de données. Ce nouveau système, appelé *Worldline Integrated Payment Engine* (WIPE), est conçu de manière à tirer profit des investissements de 120 millions d'euros déjà réalisés par le Groupe depuis 2007 pour les plateformes existantes. Le Groupe entend investir un montant supplémentaire d'environ 50 millions d'euros d'ici 2017 pour accélérer son déploiement, sa modernisation et une plus grande intégration des logiciels et des équipements informatiques en un seul système de paiement intégré.

  Une fois mis en place, le Groupe considère que le système WIPE constituera la plateforme de paiement la plus avancée et la plus complète en Europe, rassemblant en un seul système intégré couvrant tout l'éventail des processus depuis les solutions CRM avec la gestion de la relation client, l'acceptation des paiements avec les systèmes *front-office* associés jusqu'aux services de traitement (acquisition d'ordres de paiement, émission de moyens de paiement, compensation et règlement), en passant par les services connexes (authentification forte, détection de la fraude, etc.). Le Groupe considère que ce nouveau système lui permettra notamment de :

  - proposer de nouveaux services permettant une meilleure utilisation des données détaillées générées par les processus de paiement en tirant profit de la capacité du nouveau système à transférer de manière continue les données entre les différentes plateformes ;
  - déployer rapidement et à moindre coût les nouvelles solutions pour les clients ;
  - créer de nouvelles opportunités de ventes croisées ;
  - continuer à accroitre la vitesse et la capacité de traitement ;
  - accélérer le développement de sa présence géographique ;
  - faciliter la gestion, la maintenance ainsi que la réalisation de mises à jour futures ; et
  - réduire les coûts et profiter d'économies d'échelle en remplaçant les nombreuses plateformes informatiques par une plateforme unique standardisée et optimisée.

Les deux premiers modules sont Worldline Pay Front Office et Sips 2.0. Le déploiement du Worldline Pay Front Office en France, en Belgique et en Allemagne est prévu pour 2014. Le Groupe prévoit d'achever d'ici 2015 le déploiement de Sips 2.0 en Allemagne et la migration des clients vers ce module en 2015 (Sips 2.0 ayant déjà été déployé en France, en Belgique et au Royaume-Uni en 2013). Le Groupe prévoit d'achever d'ici 2017 le déploiement des sept modules prévus. Pour faciliter la migration des clients existants, le système WIPE sera déployé progressivement au fur et à mesure du renouvellement des contrats existants et de la mise en place de nouveaux contrats.

- *Centres de données et équipements informatiques*. En Europe, le Groupe exploite un réseau de cinq centres de données interconnectés, hautement sécurisés et entièrement redondants, situés en France, en Allemagne et en Belgique. Le hub de centres de données européen du Groupe traite plus de 800 transactions de paiement par seconde, s'étend sur une superficie de plus de 5 000 m² et fait fonctionner environ 15 000 serveurs ayant une capacité de stockage de données d'environ 10 petaoctets. Ce hub de centres de données européen traite environ 85 % du volume total des transactions du Groupe. Tous les centres de données du hub européen du Groupe, qui sont conçus pour répondre aux besoins spécifiques de ses activités, sont conformes aux normes de sécurité sur les données élaborées par l'industrie des cartes de paiement (*Payment Card Industry Data Security Standard* (PCI-DSS)) imposées aux prestataires de services de paiement pour accepter, transmettre ou stocker les données des porteurs de cartes. Les centres de données du Groupe ont également obtenu la certification ISO 9001 (*gestion de la qualité*) et la certification IS0 14001 (*gestion de l'environnement*). L'ensemble de ces centres de données sont conformes au moins aux normes Tier 3 « *Telecommunications Infrastructure Standards* ». Les sites abritant ces centres de données sont connectés pour assurer la sauvegarde de données et sont conformes aux standards de bonnes pratiques de gestion du système informatique développés par l'ITIL (*Information Technology Infrastructure Library*) et les normes bancaires applicables. Le Groupe veille à ce que des mesures de sécurité strictes soient prises dans tous les centres de données qu'il utilise, y compris la vidéo surveillance, le contrôle d'accès, la limitation de l'accès du personnel, la surveillance des infrastructures, la revue annuelle de la gestion des risques, les procédures de continuité des activités et la réalisation d'audits internes et d'audits clients. Le Groupe exploite également un centre de données de dimension limitée situé en Inde. En outre, le Groupe a conclu des accords afin d'utiliser plusieurs centres de données hautement sécurisés et certifiés exploités par Atos ou par d'autres fournisseurs de centres de données tiers. Ces centres de données traitent environ 15 % du volume total des transactions du Groupe. Ils sont répartis dans le monde entier, et sont situés notamment au Royaume-Uni, en Espagne, en Argentine, à Hong Kong et en Malaisie. Pour bénéficier d'une connectivité maximale des réseaux, le Groupe s'est installé dans quatre centres de télécommunications européens (situés en France, en Belgique et en Allemagne) loués auprès de tiers interconnectés avec ses propres centres de données par le biais de réseaux de fibre optique de grande capacité. Les centres de données, réseaux, serveurs et centres de télécommunications du Groupe sont exploités et entretenus par une infrastructure de dimension mondiale et une équipe opérationnelle comptant environ 830 experts informatiques.

## 6.7 VENTES ET MARKETING

Le Groupe commercialise et assure la promotion de ses services et produits en utilisant différents réseaux de distribution et diverses approches. Les activités de commercialisation du Groupe sont en général assurées à deux niveaux :

- principalement par lignes de services : sous le contrôle managérial des responsables globaux et locaux des lignes de services, qui définissent la stratégie d'ensemble du développement de leur portefeuille d'activités avec les entités géographiques et qui sont également impliqués dans le pilotage des actions commerciales et la validation des propositions commerciales significatives dans le cadre du processus « Rainbow » ; et
- géographique : par les équipes commerciales locales de chaque région où le Groupe est présent. Ces équipes sont animées au niveau régional par un coordinateur et ces équipes couvrent un ou plusieurs pays en fonction de l'importance des marchés respectifs (France, Benelux, Royaume-Uni, Allemagne, Amérique latine, Inde/Asie-Pacifique).

Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait environ 450 personnes dédiées aux efforts de vente (dont environ 200 commerciaux et personnes dédiées au *business development*, et environ 250 personnes consacrées à des activités de marketing, avant-vente et gestion des contrats).

Excepté en France et au Benelux où la clientèle est aussi composée d'un grand nombre de petits commerçants (le « *Mass-Market* »), la clientèle du Groupe est essentiellement composée de grands comptes. Les efforts de vente déployés diffèrent selon les catégories de clients.

Pour les grands comptes, les équipes commerciales travaillent en étroite collaboration avec les équipes techniques pour proposer des solutions du portefeuille commercial existant ou, lorsque cela est pertinent, des solutions sur mesure. Les grands comptes sont attribués à des gestionnaires de comptes qui veillent à la qualité et au développement de la relation. Une première approche consiste à développer les clients existants, dans le cadre d'un processus systématique de « plan de compte » programmant pour chaque grand compte les ambitions de développement du Groupe, la nature des services additionnels dont la vente est envisageable et les actions opérationnelles prévues sur une période annuelle pour maximiser les chances d'exécution du plan, notamment grâce au suivi de contrats et au moyen d'ateliers d'innovations proposés aux clients. Il s'agit du principal canal de vente de produits et de services pour le Groupe. Une seconde approche, ayant par ailleurs vocation à se développer, est centrée sur l'acquisition de nouveaux clients. Les initiatives relatives à celle-ci relèvent essentiellement d'une part de réponses à des appels d'offres compétitifs ouverts initiés directement par les clients, d'autre part de démarches de prospection proactive du Groupe notamment par le biais d'associations professionnelles (grande distribution, transports urbains, services financiers, etc.), de *networking* et de *lobbying*. L'approche des grands comptes du secteur public est spécifique du fait de l'obligation à se conformer au code des marchés publics qui implique une mise en concurrence systématique tant lors du contrat initial que lors des renouvellements de contrats.

Pour le « Mass-Market » en France et en Belgique, les efforts de commercialisation sont organisés autour de deux axes : ventes directes et ventes indirectes. Les ventes directes incluent des ventes par téléphone ainsi que des ventes par le biais de commerciaux salariés, et les ventes indirectes sont réalisées par des indépendants et des sociétés partenaires, ainsi que par des banques partenaires. Ces efforts de vente sont soutenus par une équipe de gestion des campagnes commerciales qui définit les offres de prix, promotions mensuelles et ciblage de marché, et une équipe de définition des produits standards qui définit les propositions commerciales standards qui combinent généralement divers produits en une offre.

Les ventes directes s'appuient en France sur une équipe de commerciaux et un centre d'appel pour commercialiser essentiellement des services de contrôle de validité de chèques bancaires. En Belgique, elles s'appuient essentiellement sur un centre d'appel pour la vente aux commerçants de services d'acceptation (terminaux inclus) et d'acquisition de paiement par carte bancaire.

Les ventes indirectes en France relèvent de la distribution en marque blanche de services de paiement par Internet par l’intermédiaire des banques auprès des commerçants. En Belgique, les ventes indirectes sont réalisées par des revendeurs distribuant des terminaux de paiement et des services d'acceptation et d’acquisition, de la marque du Groupe.

## 6.8 ACHATS ET FOURNISSEURS

La fonction achats du Groupe analyse les marchés puis sélectionne et gère les fournisseurs externes de biens et de services dont il a besoin pour conduire ses activités et couvrir ses besoins internes. Le Groupe gère ses achats en coordination avec ceux du groupe Atos, ce qui lui permet de réaliser des économies d'échelle (i.e., achats en gros) par le biais d'accords-cadres négociés au niveau du groupe Atos, tout en restant concentré sur les besoins spécifiques propres aux métiers du Groupe et de ses projets clients. Les équipes achats du Groupe et d'Atos effectuent en commun des analyses périodiques et des réévaluations des coûts des achats par catégorie d'achats, et mettent en œuvre des programmes visant à réduire ces coûts par des négociations avec les fournisseurs, la standardisation des contrats et des spécifications et la gestion au plus juste de la demande.

Les principales catégories de produits et de services que le Groupe externalise, qui représentent la part la plus importante des coûts des achats du Groupe, sont les biens et services fournis par des entreprises du secteur informatique, notamment les équipements informatiques et les logiciels, les prestataires de services sous-traités tels que le développement de logiciels et la maintenance ou encore les services de télécommunication. Le Groupe utilise principalement ces produits et services pour ses centres de données et ses besoins en matière de développement de projets. Les principaux fournisseurs d'équipements et de logiciels informatiques du Groupe sont HP, IBM, Dell, Oracle et SAP. Les activités du Groupe impliquent le traitement d'une quantité extrêmement importante de données nécessitant donc le recours à des services de télécommunication disposant d'une capacité de bande passante importante, et dont les principaux fournisseurs sont Orange, Belgacom et Verizon. Le Groupe acquiert d'autres catégories importantes de produits et de services auprès de tiers, telles que les terminaux de paiement et certains de leurs composants, les services d'impression et d'envois postaux, et, actuellement dans une moindre mesure, les équipements utilisés pour la fabrication des produits du Groupe dans les domaines des voitures connectées et autres objets communicants dits M2M (*Machine to Machine*) et les solutions « connectées ».

Le Groupe conçoit en interne la plupart de ses terminaux de paiement et produits connexes et externalise leur fabrication et leur assemblage à plusieurs fabricants, tels que Toshiba, Flextronics et Connectronics, principalement situés en Asie (pour les terminaux produits en quantité importante) et en Europe de l'Est (pour les terminaux produits en plus petite série). Le Groupe s'approvisionne auprès d'entreprises telles qu'Ingenico, Verifone et Pax pour les rares terminaux qu'il ne conçoit pas lui-même. Le Groupe consomme également un volume important de services d'impression et d'envois postaux, en particulier pour les besoins de ses activités e-Gouvernement (et plus particulièrement pour ses solutions de traitement des infractions routières) et ses activités de traitement bancaire en Belgique. Le Groupe a conclu, pour ces services, des conventions de sous-traitance et de partenariat avec La Poste, Docapost, Bpost et Pitney Bowes.

La stratégie d'achats du Groupe consiste à rationaliser les volumes nécessaires pour ses activités et à optimiser les prix d'achats et le coût total de possession. Afin de réduire les risques de difficultés d'approvisionnement et de dépendance excessive vis-à-vis d'un fournisseur unique, le Groupe s'efforce d'identifier les points critiques de la chaîne d'approvisionnement et de développer des plans permettant de garantir les capacités d'approvisionnement de ces composants et services. La politique du Groupe en matière d'approvisionnement auprès de tiers dépend principalement de la nature et de l'utilisation des biens et services nécessaires à son activité.

Bien que le Groupe mette en œuvre une politique visant à sécuriser les approvisionnements fondée sur la diversification des sources, un composant important pour ses activités provient d'un fournisseur unique. Il s'agit de la puce innovante ASIC (*Application Specific Integrated Circuit*) Samoa II utilisée dans toute la gamme des modèles actuels de terminaux de paiement du Groupe. Le fournisseur de cette puce, la société Faraday/UMC fabrique cette puce conformément aux spécifications du Groupe, en vertu d'un accord de tarification de longue durée entre le Groupe et Faraday/UMC. Pour garantir la continuité de la production et de l'approvisionnement de ces puces essentielles aux activités du Groupe, ce dernier s'assure que Faraday/UMC constitue un stock suffisant de puces pour satisfaire ses

besoins pendant plusieurs mois. En outre, Faraday/UMC peut, si besoin, fabriquer ces puces dans plusieurs sites de production, lancer leur production et livrer celles-ci dans un délai maximum de trois mois.

## 6.9 RÉGLEMENTATION

### 6.9.1 Réglementation européenne

#### 6.9.1.1 Réglementation en matière de services de paiement

Les services de paiement constituent des services réglementés nécessitant l'obtention d'un agrément lorsqu'ils sont exercés dans les Etats membres de l'Union européenne, en application des dispositions nationales des pays ayant transposé la DSP.

En vertu de cette réglementation, sont notamment considérées comme des services de paiement les activités suivantes, pour lesquelles le Groupe intervient :

(i) l'émission et/ou l'acquisition d'instruments de paiement ;

(ii) l'exécution des opérations de paiement par le biais d'une carte de paiement ou d'un dispositif similaire, qu'elles soient effectuées sur un compte de paiement ou couvertes par une ligne de crédit ;

(iii) l'exécution de transferts de fonds et virements, y compris d'ordres permanents, qu'ils soient effectués sur un compte de paiement auprès du prestataire de services de paiement de l'utilisateur, auprès d'un autre prestataire de services de paiement ou couverts par une ligne de crédit ;

(iv) l'exécution d'opérations de paiement, lorsque le consentement du payeur à une opération de paiement est donné au moyen de tout dispositif de télécommunication, numérique ou informatique et que le paiement est adressé à l'opérateur du système ou du réseau de télécommunication ou informatique, agissant uniquement en qualité d'intermédiaire entre l'utilisateur de services de paiement et le fournisseur de biens ou services.

A titre d'exemple, les activités d'acquisition d'ordres de paiement (commercial acquiring ou acquisition commerçants) effectuées par le Groupe et consistant, dans le cadre d'un paiement par carte bancaire ou en ligne auprès d'un commerçant, en la réception et la transmission de l'ordre de paiement à la banque du titulaire de la carte afin que celle-ci détermine si l'ordre peut être exécuté, relève de la fourniture du service d'acquisition d'instruments de paiement. De même, le traitement et l'exécution d'ordres de paiement émis par le biais de cartes à débit immédiat (Bancontact/Mister Cash, Maestro et VPay) ou différé (Visa et MasterCard) réalisés par le Groupe sont constitutifs de services d'exécution d'opérations de paiement associées à une carte de paiement.

La conduite des activités règlementées de services de paiement dans un Etat membre de l'Union européenne requiert l'obtention préalable d'un agrément, délivré à cet effet par l'autorité de régulation nationale, soit en qualité d'établissement de crédit habilité à fournir des services de paiement, soit en qualité d'établissement de paiement. Les établissements agréés peuvent exercer leurs activités dans l'Etat membre où ils ont été agréés ainsi que dans tout autre Etat membre où ils ont été autorisés à exercer leurs activités soit en libre prestation de services, soit à travers une succursale implantée dans l'Etat membre d'accueil.

Aux fins de la conduite de ses activités réglementées, la société Atos Worldline N.V./S.A., filiale du Groupe en Belgique, dispose d'un agrément d'établissement de paiement en Belgique lui permettant d'exercer les activités décrites ci-dessus. Conformément à la réglementation européenne visée ci-dessus, il est permis aux établissements de paiement agréés dans l'un des Etats membres de l'Union européenne de s'établir ou de fournir des services de paiement dans tout autre Etat membre de l'Union européenne sans avoir à obtenir un agrément au sein de cet Etat, soit par voie de libre prestation de services soit à travers une succursale (système dit de « passeport européen »).

L'agrément dont bénéficie la société Atos Worldline N.V./S.A. en Belgique a fait l'objet de ce passeport européen en Autriche, République Tchèque, Allemagne, Espagne, France, Royaume-Uni, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Pologne et Slovaquie, par voie de libre prestation de services. La société Atos Worldline N.V./S.A. dispose également d'une succursale en République Tchèque et en Slovaquie. Dans le cadre des activités du Groupe au Royaume-Uni, une demande d'agrément en qualité d'établissement de paiement est en cours de dépôt par la société Atos Worldline UK Limited, filiale du Groupe au Royaume-Uni, auprès de la *Financial Conduct Authority*. Sous réserve des procédures de traitement par les autorités de régulation locales, le Groupe prévoit l'obtention de cet agrément durant le second semestre 2014.

Buyster, co-entreprise fondée par la Société avec Bouygues Telecom, SFR et Orange, est également un établissement de paiement ayant reçu un agrément en France aux fins de fournir des services d'exécution d'opérations de virements associées à un compte de paiement et d'acquisition d'ordres de paiement. Cette société exerce également des services dits connexes à ces activités tels que les services de garde, l'enregistrement et le traitement des données et la garantie de l'exécution d'opérations de paiement.

A titre d'exemple, les activités de transmission d'ordres de paiement par le biais de la création d'un compte Buyster et de l'entrée d'un code confidentiel sur le téléphone portable du payeur pour l'achat d'un bien relève du service règlementé d'acquisition d'ordres de paiement.

Les établissements de paiement sont soumis à une réglementation spécifique, issue de la DSP, notamment en matière de fonds propres et de procédures de contrôle interne qu'ils doivent mettre en place afin de se conformer aux différentes règlementations qui leur sont applicables, telles que les dispositifs de lutte anti-blanchiment, les règles de gouvernement d'entreprise, et la règlementation prudentielle. Le Groupe est ainsi tenu à des obligations de vigilance et de déclaration concernant l'identité de ses clients et des bénéficiaires effectifs des opérations de paiement. Les autorités de régulation nationales des Etats membres peuvent imposer des règles prudentielles plus contraignantes au vu de l'activité spécifique de l'établissement de paiement réglementé. A titre d'illustration, Atos Worldline N.V./S.A., entité belge du Groupe, dispose d'un agrément d'établissement de paiement dit « hybride » du fait de son activité de fabrication de terminaux de paiement, qui représente, selon l'autorité de régulation belge, un risque potentiel sur ses activités de services de paiement. En effet, des failles de sécurité ou des pannes pourraient affecter les terminaux vendus par le Groupe. A ce titre, cette entité est soumise à des contraintes prudentielles plus importantes, notamment en termes d'exigence de niveau de fonds propres. A titre d'exemple, Atos Worldline SA/NV était soumis à une exigence de fonds propres d'environ 33 millions d'euros pour le 4$^{e}$ trimestre 2013.

La fourniture de ces services impose le respect par la Société d'obligations administratives et des services accessoires, tels que la remise d'un reçu de confirmation de la transaction effectuée (sous format papier ou électronique), des services d'installation, de supervision et de maintenance du matériel et des logiciels ou le développement d'applications dédiées au client sur les terminaux. Le Groupe est soumis à ces obligations, soit au titre de ses activités d'établissement de paiement, soit contractuellement en tant que sous-traitant d'activités effectuées par les établissements de crédit. Dans ce dernier cas, le Groupe agit en tant que processeur pour le compte des établissements de crédit et, à ce titre, doit s'assurer d'offrir ses services en accord avec la règlementation applicable aux établissements de crédit. Pour une description des services effectués par le Groupe dans le cadre de l'externalisation des activités des établissements de crédit (pour lesquelles le Groupe ne nécessite pas d'agrément), le lecteur est invité à se reporter à la Section 6.9.1.2 du présent document de base.

La réglementation applicable aux services de paiement est en constante évolution. La proposition de DSP II a été publiée par la Commission européenne le 24 juillet 2013. Elle vise à élargir le champ d'application de la DSP en limitant les exemptions prévues par cette dernière et en soumettant à la réglementation des services de paiement les prestataires de services de paiement tiers, tels que les prestataires offrant un accès à distance aux comptes de paiement tenus par des prestataires de services de paiement ou des services d'initiation d'opérations de paiement *via* des plateformes Internet. Cette

proposition de directive, qui est en cours d'examen par les autorités européennes, aurait pour conséquence de créer un nouveau statut réglementaire applicable aux services d'initiation de paiement et d'accès au solde de comptes de paiement. Cette proposition pourrait avoir un impact sur certaines activités de paiement exercées par le Groupe, notamment les services liés aux plateformes de paiement à distance iDeal et Mybank et les plateformes de paiement à distance par carte Sips, et nécessitera notamment une revue des processus d'authentification et d'autorisation qui seront adoptés dans le cadre de la DSP II afin d'adapter, le cas échéant, les plateformes de paiement du Groupe pour se conformer à la règlementation applicable. Pour une description de ces services, le lecteur est invité à se reporter à la Section 6.5 « Description des activités du Groupe » du présent document de base.

Enfin, le Groupe dispose d'un accès indirect aux systèmes de règlement interbancaire, aux fins de procéder aux opérations de compensation et de règlement des transactions traitées dans le cadre de ses activités d'acquisition d'ordres de paiement. Il est soumis à ce titre à des règles spécifiques de fonctionnement élaborées par les sociétés gérant ces systèmes de règlement interbancaire, comme la STET en France et en Belgique pour le système CORE (*Compensation Retail*).

Le Groupe a mis en place un système de suivi interne des évolutions législatives et réglementaires applicables à ses activités.

#### 6.9.1.2 Réglementation applicable à l'externalisation des activités des établissements de crédit et établissements de paiement

Les établissements de crédit peuvent également être habilités à fournir des services de paiement. Comme toute activité exercée par un établissement de crédit, ces services peuvent faire l'objet d'une externalisation qui consiste, pour cet établissement, à confier à un prestataire externe, lequel peut être une entité règlementée ou non règlementée, la conduite de fonctions opérationnelles. En France, les conditions d'externalisation figurent au sein du règlement CRBF 97-02 du 21 février 1997 relatif au contrôle interne des établissements de crédit et des entreprises d'investissement. En vertu des dispositions de ce règlement, le prestataire externe d'un établissement de crédit doit se conformer aux procédures définies par ce dernier concernant la mise en œuvre du contrôle des services fournis et devra communiquer toute information susceptible d'avoir un impact sur sa capacité à accomplir les taches externalisées. A titre d'exemple, le Groupe participe à l'émission de cartes de paiement et de relevés bancaires pour le compte de ses clients établissements de crédit. A ce titre, il est placé sous la supervision de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, autorité de régulation française.

En application de ces mêmes dispositions, un établissement de paiement agréé peut externaliser certaines de ses activités dans le respect de conditions relatives à son dispositif de contrôle interne. Atos Worldline N.V./S.A. confie ainsi à la Société certaines fonctions opérationnelles liées à la fourniture de services de paiement telles que la gestion de ses centres de données. Atos Worldline N.V./S.A. est à ce titre soumise en Belgique aux dispositions de la loi du 21 décembre 2009 relative au statut des établissements de paiement, à l'accès à l'activité de prestataire de services de paiement et à l'accès aux systèmes de paiement et à celles de la circulaire PPB 2004/5 de la Commission Bancaire, Financière et des Assurances du 22 juin 2004 sur les saines pratiques de gestion en matière de sous-traitance par des établissements de crédit et des entreprises d'investissement.

#### 6.9.1.3 Réglementation relative à l'espace unique de paiement en euros

Dans le cadre de la mise en place de l'espace unique de paiement en euros (« SEPA ») au sein de l'Union européenne a été adopté le règlement SEPA n°260/2012/CE du 14 mars 2012 (le « Règlement SEPA »). Ce règlement a pour objectif la création d'un marché intérieur des services de virement et prélèvement en euros. Cette réglementation, d'application directe dans les Etats membres, procède notamment à une harmonisation des formats des virements (virement SEPA ou *SEPA Credit Transfer* (« SCT »)) et des prélèvements (prélèvement SEPA ou *SEPA Direct Debit* (« SDD »)). A titre d'exemple, les coordonnées bancaires des bénéficiaires de virements doivent désormais être présentées sous forme d'Iban (*International Bank Account Number*) et de BIC (*Bank Identifier Code*).

Les nouvelles règles requièrent la migration définitive vers le système SEPA à partir du 1er février 2014. Toutefois, les virements et prélèvements non conformes ne seront refusés par les établissements de crédit et de paiement qu'à partir du 1er août 2014.

Dans le cadre de ses activités de fourniture de solutions de paiement par Internet aux commerçants et de services bancaires en ligne aux établissements de crédit, le Groupe a dû adapter son offre de services, notamment la fourniture de relevés de comptes de cartes de paiement, et a également contribué à la mise en conformité de ses clients à ces nouvelles exigences.

Le Règlement SEPA vise également à l'interopérabilité technique des systèmes de paiement, afin que le traitement des virements et des prélèvements ne soit pas entravé par des règles commerciales ou des obstacles techniques. L'interopérabilité se traduit notamment par l'ouverture des schémas de paiement utilisés par les prestataires de services de paiement pour effectuer les virements et les prélèvements.

À titre d'illustration, le Groupe a participé à la migration du schéma de paiement Bancontact/Mister Cash (BC/MC) en Belgique aux exigences SEPA. Historiquement, l'accès à ce schéma était subordonné à la conclusion d'un contrat de prestation de services de paiement entre le commerçant et le Groupe. Un commerçant ne pouvait alors accepter une carte Bancontact/Mister Cash que si le Groupe procédait à l'acquisition des ordres de paiement s'y rapportant. Dans le cadre de la mise en conformité avec les exigences SEPA, le schéma Bancontact/Mister Cash est désormais accessible dans les mêmes conditions à d'autres acquéreurs, disposant d'une licence d'acquisition d'ordres de paiement (*acquiring*) à la condition qu'ils procèdent aux investissements techniques et opérationnels nécessaires à l'acquisition des cartes de débit domestiques BC/MC. Par ailleurs, le Groupe a procédé à la mise en conformité avec la Règlementation SEPA de sa plateforme de paiement à distance iDeal en coopération avec les banques néerlandaises.

#### 6.9.1.4 Cadre réglementaire des commissions d'interchange

Les commissions d'interchange sont des sommes perçues, à l'occasion d'un paiement par carte, par la banque du porteur et dont le montant est déterminé par les schémas de paiement (Visa, MasterCard, Groupement des Cartes Bancaires CB) soit sous la forme d'un montant fixe, soit en pourcentage du montant de la transaction. Ces commissions sont payées par le prestataire de services de paiement du commerçant, qui peut être un établissement de crédit ou un établissement de paiement, qui les répercute ensuite sur les frais facturés au commerçant. Elles sont perçues de façon systématique, à l'occasion de chaque utilisation de la carte, dans sa fonction de paiement, soit de façon occasionnelle, à l'occasion d'une prestation ponctuellement rendu, par exemple en cas de demande d'autorisation par téléphone ou d'annulation d'opérations effectuées par cartes. Ces frais pouvant varier fortement d'un pays à l'autre au sein de l'Espace économique européen, la Commission européenne a proposé le 24 juillet 2013 une règlementation sur les frais d'interchange pour les transactions de paiement par cartes de débit et de crédit qui a été amendée et adoptée par le Parlement européen le 3 avril 2014. Cette proposition de Règlement prévoit notamment d'instaurer des plafonds pour les frais d'interchange standards pour les cartes des particuliers et les cartes entreprise (corporate), à hauteur, par opération, de 0,3 % de la valeur de l'opération pour les transactions réalisées par carte de crédit, et 0,2 % de la valeur de l'opération ou sept centimes d'euros (le montant le moins élevé étant retenu) pour les transactions réalisées par carte de débit, et ainsi d'interdire la surcharge décidée par certains commerçants en cas d'utilisation d'une carte de paiement. Ces plafonds entreront en vigueur un an après la date d'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation pour toutes les opérations de paiement domestiques et transfrontalières. Certains émetteurs de cartes de paiement (MasterCard, Visa Europe) ont d'ores et déjà réduit le montant de leurs commissions d'interchange, dans le cadre de poursuites de la Commission européenne relatives à l'interdiction des pratiques anticoncurrentielles entre opérateurs d'un même marché. Visa Europe a ainsi annoncé la réduction de ses commissions d'interchange pour les transactions effectuées par carte de crédit à 0,3 % du montant de la transaction, nationale ou transfrontalière, représentant une baisse de 40 % à 60 % de celles-ci.

Le Groupe intervient dans le processus de commissions d'interchange dans le cadre de la fourniture de services de paiement. A ce titre, il paie aux établissements émetteurs de cartes une commission d'interchange, qu'il refacture à ses clients commerçants, notamment dans le cadre de ses activités d'acquisition d'ordres de paiement.

### 6.9.2 Réglementation applicable hors de l'Union européenne

Le Groupe n'est soumis à aucune réglementation spécifique au titre de ses activités exercées en dehors de l'Union européenne, à l'exception de l'Inde, où le Groupe exerce des activités d'acquisition d'ordres de paiement (*acquiring*) et d'émission de moyens de paiement (*issuing processing*) pour des montants limités et pour lesquelles il est soumis à une réglementation locale.

### 6.9.3 Respect des normes techniques

Les fournisseurs de solutions de paiement, et notamment les fabricants de terminaux, doivent respecter un ensemble de normes de sécurité. Ils sont notamment soumis à des normes développées par le PCI-SSC (*Payment Card Industry – Security Standard Council*). Ces normes de sécurité visent à améliorer la sécurité des données des cartes à travers d'une large adoption des normes spécifiques relatives aux différents composants d'une transaction de paiement par carte. La norme PCI-PTS (anciennement PCI-PED), relative aux dispositifs de saisie du code PIN en est la principale (*Payment Card Industry – PIN Entry Device*). Elle a comme objectif de garantir que le code confidentiel du porteur de carte fasse toujours l'objet d'un traitement sécurisé au niveau du dispositif d'acceptation du code et présente le plus haut niveau de sécurité pour les transactions de paiement. D'autres normes de PCI-SSC sont entrées en application comme PCI-DSS (*Payment Card Industry – Data Security Standard*, visant à sécuriser la confidentialité des données durant la réalisation d'une transaction) et PCI-UPT (norme de sécurité spécifique au module de paiement sur automate). Les évolutions de ces normes impliquant des modifications au niveau des exigences en place sont gérées par les membres fondateurs PCI-SSC : Visa, MasterCard, JCB, American Express et Discover en consultation avec les autres acteurs de l'industrie des paiements électroniques (fabricants de terminaux de paiements, régulateurs, commerçants, associations de banques, banques, processeurs, etc.). Cette organisation permet aux industriels de participer à l'élaboration des normes et à leurs règles d'application. Le Groupe participe au groupe de travail européen sur la standardisation des protocoles en la matière.

A titre d'exemple, le Groupe a obtenu la certification PCI-DSS (*Payment Card Industry – Data Security Standard*) de sa plate-forme de paiement en ligne sécurisé et de son service Pay-lib (portefeuille électronique basé sur le *cloud*). Cette norme vise à garantir que les données confidentielles du porteur de carte ainsi que les données sensibles des transactions fassent systématiquement l'objet d'un traitement sécurisé au niveau des systèmes et bases de données.

Le Groupe est également soumis à des normes internationales de certification, telles que les normes ISO 9001 sur les exigences relatives aux systèmes de management de la qualité et les normes ISO 14001 relatives aux exigences environnementales des infrastructures technologiques. Enfin, le Groupe est soumis à des exigences internationales de sécurité, comme le standard international de sécurité des cartes de paiement, défini par l'EMV User Group (« *Europay MasterCard Visa User Group* »), auquel le Groupe participe.

### 6.9.4 Protection des données personnelles

Dans le cadre de son activité, le Groupe Worldline collecte et traite des informations soumises aux législations et réglementations relatives à la protection des données à caractère personnel en Europe ainsi que dans d'autres régions où le Groupe Worldline a des activités. Ces traitements de données personnelles sont effectués tant pour le propre compte des sociétés du Groupe Worldline que pour celui de leurs clients.

#### 6.9.4.1 Traitements effectués au sein de l'Espace économique européen

La directive 95/46/CE du 24 octobre 1995 (ci-après, la « directive données personnelles ») constitue le cadre de référence en la matière dans l'ensemble des pays de l'Espace économique européen (l'« EEE », qui inclut l'Union européenne, l'Islande, la Norvège et le Liechtenstein). En France, la directive sur la protection des données personnelles a été transposée aux termes de plusieurs amendements à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, dont le principal a été adopté par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004.

La directive données personnelles s'applique aux traitements de données personnelles automatisés ou non-automatisés si les données sur lesquelles ils portent sont contenues ou sont destinées à être contenues dans un fichier. Les « données personnelles » sont définies largement comme toute information concernant une personne physique identifiée ou identifiable de façon directe ou indirecte et ce, quel que soit le pays de résidence ou de nationalité de cette personne. Elle oblige les responsables de traitements de données personnelles établis dans un Etat membre de l'EEE ou ayant recours à des moyens de traitement situés sur le territoire d'un Etat membre à prendre un certain nombre de mesures en amont de la collecte de ces données, pendant leur conservation et jusqu'à leur effacement. Aux termes de la directive données personnelles, est considérée comme « responsable de traitement » (par opposition à un simple sous-traitant agissant pour le compte d'un tiers) la personne ou entité qui, seule ou conjointement avec d'autres, détermine les finalités et les moyens du traitement de données personnelles.

Chaque entité du Groupe Worldline en Europe réalise une analyse au cas par cas afin de déterminer si elle agit en qualité de responsable de traitement ou de sous-traitant pour chacune de ses activités impliquant des traitements de données personnelles.

Lorsqu'une entité du Groupe Worldline agit en qualité de responsable de traitement (par exemple pour ceux concernant les données personnelles des salariés ou la lutte contre la fraude), elle est notamment soumise aux obligations suivantes :

- bénéficier d'un fondement prévu par la directive données personnelles pour procéder au traitement de données personnelles, qui peut notamment résulter du consentement de la personne concernée ou de la nécessité de procéder au traitement pour permettre au responsable de traitement de réaliser un intérêt légitime ou d'exécuter un contrat avec la personne concernée ;

- s'assurer que les données personnelles sont (i) traitées loyalement et licitement, pour des finalités déterminées, explicites et légitimes, et de façon proportionnée à ces finalités et (ii) exactes et, si nécessaire, mises à jour ;

- prendre des précautions particulières avant de procéder aux traitements de données sensibles (par exemple, les données de santé ou les données biométriques) telles que s'assurer que le consentement explicite des personnes concernées a bien été recueilli ou que le traitement se fonde sur l'une des exceptions prévue par la loi applicable transposant la directive données personnelles pour permettre de procéder à un tel traitement (par exemple, lorsque le traitement est nécessaire pour permettre la défense des intérêts vitaux de la personne concernée ou d'une autre personne ou qu'il porte sur des données manifestement rendues publiques par la personne concernée ou est nécessaire à la constatation, à l'exercice ou à la défense d'un droit en justice) ;

- mettre en œuvre des mesures techniques et d'organisation appropriées pour protéger les données personnelles contre la destruction accidentelle ou illicite, la perte accidentelle, l'altération, la diffusion ou l'accès non autorisés ;

- sauf dans certains cas de figure énumérés dans la directive données personnelles, informer les personnes concernées du traitement de leurs données personnelles, des destinataires des données, de l'identité du responsable de traitement et ses finalités, ainsi que de leurs droits d'accès, de rectification et, dans certains cas, d'opposition à ce traitement et, le cas échéant, leur permettre d'exercer ces droits ;

- conserver les données personnelles pendant une durée n'excédant pas celle nécessaire à la finalité de leur traitement ;

- ne procéder au transfert de données personnelles en dehors de l'EEE que lorsque le pays destinataire a été considéré par la Commission européenne comme assurant un niveau de protection adéquat ou que le transfert est encadré par des clauses contractuelles types établies par la Commission européenne ; à cet égard, il convient de noter que Atos SE a déposé en avril 2013 une demande de reconnaissance (toujours en cours d'examen) des règles internes régissant le traitement des données personnelles par l'ensemble des entités du groupe Atos (y compris celles du Groupe Worldline) au niveau mondial (« *Binding Corporate Rules* » ou « BCR ») devant les autorités nationales de protection des données dans les pays de l'EEE où le Groupe exerce ses activités afin de pouvoir procéder aux transferts de données personnelles vers les filiales du Groupe situées en dehors de l'EEE sur cette seule base ; et

- accomplir les formalités requises auprès des autorités nationales en charge de la protection des données personnelles dans leurs pays respectifs (telles que la Commission nationale de l'informatique et des libertés en France) préalablement à la mise en œuvre d'un traitement ; ces formalités varient selon les droits nationaux et peuvent aller de la simple déclaration à une autorité ou la tenue d'un registre interne, jusqu'à l'obligation d'obtenir une autorisation ou un agrément avant de procéder à certains types de traitements (par exemple, en France, en cas d'hébergement de données de santé).

La violation de ces obligations par un responsable de traitement peut faire l'objet, selon les pays, de sanctions administratives, civiles ou pénales, notamment de peines d'amende pouvant aller jusqu'à 1,5 million d'euros pour les personnes morales en France.

D'autres activités du Groupe le conduisent à agir en qualité de « sous-traitant » au sens de la directive données personnelles. Dans ces cas de figure, le Groupe traite les données personnelles que ses clients lui confient et pour lesquels ils sont seuls responsables de traitement. Dès lors, l'ensemble des obligations décrites ci-dessus incombant aux responsables de traitement s'imposent uniquement aux clients mais le Groupe leur garantit néanmoins (i) de mettre en place des mesures techniques et organisationnelles destinées à protéger les données personnelles qu'ils lui communiquent notamment contre la perte accidentelle, l'altération ou la diffusion non autorisée, ou tout accès malveillant ou illégal et (ii) de traiter ces données conformément à leurs seules instructions et pour aucune autre finalité que celles qu'ils ont définies.

Bien que le droit des données personnelles ait été largement harmonisé dans l'EEE, la transposition de la directive données personnelles dans les droits nationaux des Etats membres a pu donner lieu à des régimes pouvant varier entre eux et être parfois plus restrictifs que celui imposé par la directive données personnelles. Afin de garantir le respect des législations nationales applicables, le groupe Atos a adopté une politique cohérente ayant force obligatoire pour l'ensemble de ses entités et de leurs salariés, notamment ceux du Groupe Worldline, fondée sur trois piliers :

(i) des principes fondés sur ceux de la directive données personnelles,

(ii) un ensemble de procédures permettant de s'assurer de la mise en œuvre de ces principes et

(iii) un programme de formation de l'ensemble des salariés du Groupe adapté selon les postes et les responsabilités.

Le respect des diverses législations nationales et la mise en œuvre effective de cette politique par le Groupe est assurée par une organisation dédiée reposant sur une double expertise à la fois juridique et technique, composée :

- d'un réseau de Data Protection Officers et de juristes référents dans chacune des entités du Groupe Worldline, coordonné au niveau du groupe Atos par le Group Data Protection Officer et

- d'un Bureau Global et de Bureaux Locaux dédiés à la protection des données personnelles.

L'ensemble des mesures décrites ci-dessus répond également à une volonté d'anticiper le nouveau cadre juridique européen actuellement en discussion. En effet, le 25 janvier 2012, la Commission européenne a proposé un projet de règlement définissant un nouveau cadre juridique applicable à l'ensemble des entreprises effectuant des traitements de données personnelles sur le territoire européen et ayant vocation à remplacer la directive données personnelles. Parmi les apports importants prévus par ce projet, l'on notera notamment :

- l'introduction du principe de responsabilité (« *accountability* »), imposant aux responsables de traitement de mettre en place des règles internes et des mécanismes visant à garantir et démontrer leur conformité au règlement à leurs clients, aux personnes concernées et aux autorités de contrôle en charge de la protection des données à caractère personnel,

- l'obligation de désigner un représentant à la protection des données personnelles dans l'Union européenne lorsque les responsables du traitement ne sont pas établis dans l'Union européenne,

- la réalisation d'études d'impact relatives à la protection des données préalablement aux traitements présentant des risques ou

- la notification des violations de données à caractère personnel et notamment des failles de sécurité.

L'ensemble de ces obligations est déjà couvert par le programme global relatif à la protection des données du Groupe Worldline. Celui-ci est donc en mesure de faire face aux nouvelles obligations qui pourraient résulter du nouveau cadre juridique européen tel qu'il est actuellement envisagé. L'adoption d'un nouveau règlement, initialement prévue en 2014, a été récemment repoussée à début 2015 et ne devrait entrer effectivement en vigueur que deux ans après son adoption. Il pourrait par ailleurs être modifié au cours du processus législatif européen.

#### 6.9.4.2 Traitements effectués en dehors de l'Espace économique européen

Le Groupe Worldline est implanté dans de nombreux pays en dehors de l'EEE où il est amené à effectuer des traitements de données personnelles. Ces traitements peuvent être réalisés pour le compte de clients situés eux-mêmes hors de l'EEE mais également pour des clients situés au sein de l'EEE pour lesquels des prestations « offshore » sont proposées comme partie intégrante des services fournis par le Groupe Worldline.

Bien qu'il n'existe pas de texte international harmonisant l'ensemble des principes applicables en matière de protection des données personnelles, le cadre règlementaire applicable au sein de l'EEE fait office de référence en la matière, d'une part par son caractère strict et précurseur et, d'autre part,

du fait de son influence sur la législation de nombreux pays qui l'ont utilisé comme modèle, notamment en Afrique du Nord, en Amérique latine et en Asie.

C'est pour cette raison, et également afin de garantir à ses clients que leurs données personnelles bénéficieront du même niveau de protection où qu'elles soient traitées, que le Groupe Worldline met en œuvre la politique groupe décrite ci-dessus dans l'ensemble de ses entités dans le monde. Les Bureaux Locaux dédiés à la protection des données veillent au respect de cette politique commune dans l'ensemble des entités du Groupe Worldline, tout en s'assurant que les spécificités liées aux législations locales qui seraient plus contraignantes que la politique groupe soient respectées. Cette pratique permet ainsi non seulement d'assurer la conformité des traitements aux diverses législations applicables malgré l'absence d'harmonisation au niveau mondial mais également de garantir le plus haut niveau de protection aux données et ce, indépendamment de leur lieu de traitement.

# 7. ORGANIGRAMME

## 7.1 ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ DU GROUPE

L'organigramme ci-après présente l'organisation juridique du Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base.

(1) Atos IT Solutions and Services SA est détenue par Atos Worldline S.A. (Luxembourg) à hauteur de 76,48 % et par la Société à hauteur de 23,52 %.

(2) PT Atos Worldline Indonesia est détenue par Atos Worldline (Hong Kong) Ltd. à hauteur de 90 % et par la Société à hauteur de 10 %.

## 7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS

### 7.2.1 Filiales importantes

Les principales filiales directes ou indirectes de la Société sont décrites ci-après. Aucune des filiales de la Société n'est cotée.

**Atos Worldline N.V./S.A.** est une société anonyme de droit belge au capital de 136 012 000 euros dont le siège social est situé à chaussée de Haecht 1442, 1130 Bruxelles, Belgique et immatriculée au Registre du commerce belge sous le numéro BE 0418 547 872. La Société détient directement et indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Atos Worldline N.V./S.A (99,99 % du capital et des droits de vote sont détenus directement par la Société, Atos Participation 1 S.A. (filiale à 100 % de la Société) détenant une action de Atos Worldline N.V./S.A.). L'activité principale d'Atos Worldline N.V./S.A. consiste en la conception, la réalisation et l'exploitation des activités opérationnelles, principalement des activités informatiques portant sur les systèmes de paiement, la gestion de systèmes de paiement et le développement et la commercialisation de solutions pour le commerce électronique, le contrôle d'accès physique et logistique, les paiements électroniques et les programmes de fidélisation.

**Atos Worldline GmbH** est une société à responsabilité limitée de droit allemand (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) au capital de 1 688 000 euros dont le siège social est situé à Hahnstrasse 25, Francfort, D-60528, Allemagne et immatriculée au registre du commerce près le Tribunal de première instance de Francfort-sur-le-Main (*Handelsregister B des Amtsgerichts Frankfurt am Main*) sous le numéro HRB 40417. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Atos Worldline GmbH. L'activité principale d'Atos Worldline GmbH consiste en la fourniture de services dans le domaine des technologies de l'information, en particulier le conseil, le développement, le commerce et l'exploitation de logiciels.

**Atos Worldline UK Limited** est une société à responsabilité limitée de droit anglais au capital de 43 000 100 livres sterling dont le siège social est situé à 4 Triton Square, Regent's Place, NW1 3HG Londres, Royaume-Uni et immatriculée au registre des sociétés d'Angleterre et du pays de Galles (*Registrar of Companies of England and Wales*) sous le numéro 8514184. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Atos Worldline UK Limited. L'activité principale de Atos Worldline UK Limited consiste en la conception, la mise en œuvre et l'exploitation de systèmes de paiement, notamment dans le secteur des transports, et la gestion de cartes de paiement.

**Atos Worldline S.A.** est une société anonyme de droit luxembourgeois au capital de 33 819 450 euros dont le siège social est situé 2A, rue Nicolas Bové, L – 1253 Luxembourg, Grand-Duché du Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro 79.303. La Société détient directement 100 % du capital et des droits de vote d'Atos Worldline S.A. L'activité d'Atos Worldline S.A. consiste en l'achat, la vente et la commercialisation de logiciels et programmes informatiques et la fourniture de services et documentation afférents à ces produits, la fourniture de prestations de services et conseils dans la gestion d'entreprises, les systèmes d'information et de l'informatique, la détention et la gestion de participations à l'international ainsi que la détention et l'animation de la marque Worldline.

Certains dirigeants de ces filiales exercent des fonctions au sein de la Société, le lecteur est invité à se reporter à la Section 14.1 « Composition des organes de direction et de contrôle » du présent document de base pour une description des mandats exercés par ces dirigeants.

Le lecteur est invité à se reporter au Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés » pour une description des conventions conclues entre les différentes entités du Groupe.

***Données financières clés des principales filiales opérationnelles***

Le tableau ci-après présente les données financières clés concernant les principales filiales opérationnelles du Groupe pour les exercices clos les et aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 (en contribution aux données IFRS combinées) :

| *(en millions d'euros)* | **Chiffre d'Affaires** | | | **Résultat net part du Groupe** | | | **Total Actif** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2011** | **2012** | **2013** | **2011** | **2012** | **2013** | **2011** | **2012** | **2013** |
| **Atos Worldline N.V./S.A.** | 308,6 | 311,4 | 311,1 | 53,2 | 52,0 | 48,2 | 620,3 | 697,6 | 699,0 |
| **Atos Worldline GmbH** | 93,7 | 100,2 | 102,6 | 3,1 | 2,8 | 2,7 | 74,4 | 80,6 | 86,0 |
| **Atos Worldline UK Limited** | 97,8 | 137,3 | 147,6 | 9,9 | 10,4 | 4,9 | 94,9 | 107,2 | 136,8 |

### 7.2.2 Acquisitions et cessions récentes de filiales

Pour une description des Opérations de Réorganisation Préalables, voir la Section 5.1.6 « Les Opérations de Réorganisation Préalables » du présent document de base.

### 7.2.3 Participations

A la date du présent document de base, le Groupe détient 25 % du capital et 20,75 % des droits de vote de la société Buyster S.A., en raison de la limitation individuelle du nombre de voix prévue par ses statuts.

Cette participation n'est pas significative pour le Groupe et est classée en « entreprise associée » dans les comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés du Groupe » du présent document de base.

# 8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS

## 8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIÉES

Au 31 décembre 2013, le Groupe détenait des immobilisations corporelles d'une valeur brute totale d'environ 281 millions d'euros, principalement constituées des équipements (en particulier informatiques) utilisés dans les centres de production, et plus particulièrement au sein des centres de données. Le Groupe loue la quasi-totalité de ses biens immobiliers, essentiellement en location simple.

Les immobilisations corporelles détenues ou louées par le Groupe sont essentiellement constituées :

- de bâtiments administratifs et de bureaux, pour les besoins des fonctions administratives et commerciales du Groupe, dans l'ensemble des pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités. Les principaux sites loués se situent en France (notamment le site de Bezons, où la Société a son siège social), en Belgique, en Allemagne et au Royaume-Uni. Les principaux centres de données du Groupe sont localisés dans les sites situés en France (site de Seclin ainsi que celui de Vendôme, qui est en cours d'acquisition auprès d'une société du groupe Atos), en Belgique (site de Bruxelles), en Allemagne (site de Francfort), ainsi qu'en Espagne et au Royaume-Uni. Certains sites en Belgique font l'objet d'une sous-location consentie par la société Atos Worldline PropCo SA à Atos Worldline NV-SA (Belgique) dans le cadre d'un bail emphytéotique conclu entre Atos Worldline PropCo SA et Immo Haecht 1442, qui détient les droits immobiliers sur les principaux biens immobiliers du Groupe situés en Belgique. 40 % des actions d'Immo Haecht 1442 font l'objet d'une option d'achat, exerçable jusqu'au 30 juin 2014, au bénéfice de Atos Germany Pension Trust e.V., avec une faculté de substitution au profit de tout autre fonds de pension du groupe Atos. Pour une description de la société Atos Worldline PropCo SA, le lecteur est invité à se reporter à la Section 5.1.6.4 « Opérations de Réorganisation Préalables en Belgique et aux Pays-Bas » du présent document de base. Le Groupe loue également, auprès de tiers interconnectés avec ses propres centres de données, quatre centres de télécommunications européens (situés en France, en Belgique et en Allemagne). Enfin, le Groupe loue des bâtiments et des centres de données dans les pays émergents où il opère, notamment en Inde et en Argentine.

- d'infrastructures techniques de centres de données, de biens mobiliers, d'équipements (en particulier informatiques) et de serveurs de centres de données, dont le Groupe est propriétaire au travers de ses entités locales.

- d'un atelier d'assemblage au Royaume-Uni pour la fabrication des bornes libre-service.

Le Groupe considère que le taux d'utilisation de ses différentes immobilisations corporelles est cohérent avec son activité et son évolution projetée et avec ses investissements en cours et planifiés.

A la date du présent document de base, les immobilisations planifiées du Groupe correspondent aux investissements en cours de réalisation et envisagés présentés aux Sections 5.2.2 « Principaux Investissements en cours de réalisation » et 5.2.3 « Principaux Investissements envisagés » du présent document de base.

## 8.2 ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

La Société préparera, au titre de l'exercice 2014, un rapport contenant des informations sociales et environnementales, tel que prévu par l'article L.225-102-1 du Code de commerce, si ses actions sont admises aux négociations sur le marché Euronext Paris avant le 31 décembre 2014.

### 8.2.1 Politique de développement durable

Les contraintes environnementales ne sont pas un facteur pouvant influer de manière significative sur les activités du Groupe.
Néanmoins, la gestion du développement durable est une priorité pour le Groupe. Le Groupe concentre ses efforts sur une réduction des coûts, des économies d'énergie et sur un fonctionnement plus conforme aux principes de développement durable.

Le renforcement des initiatives écologiques visant à mesurer, contrôler et réduire l'impact environnemental du Groupe (émissions carbone, efficacité énergétique, énergies renouvelables, production de déchets, achats responsables, déplacements des collaborateurs, etc.) est un des éléments clé du programme de responsabilité d'entreprise du Groupe. A ce titre, le processus de mise en œuvre de la norme ISO 14001 pour les sites majeurs du Groupe (centres de données stratégiques et principaux établissements de plus de 500 employés) ainsi que le programme de réduction de l'empreinte carbone de 50 % sur la période 2009-2015 (base 2008) mis en place par Atos et dont bénéficie le Groupe, constituent certaines des initiatives environnementales mises en place par le Groupe.

### 8.2.2 L'empreinte énergétique et carbone du Groupe

Depuis 2008, le Groupe s'est efforcé de réduire son impact environnemental. A cette époque, des études ont révélé que les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) étaient responsables de 2 % des émissions globales, soit l'équivalent des émissions dues à l'industrie du transport aérien. Depuis, avec la prolifération des appareils mobiles (tablettes, smartphones, etc.) et la croissance continue du nombre de serveurs nécessaires pour héberger et gérer l'accroissement colossal du volume de données, l'impact des TIC a doublé. Au sein du Groupe, pendant la même période, les émissions ont considérablement diminué par rapport aux niveaux de 2008, grâce aux efforts conduits pour réduire son empreinte carbone.

La première empreinte carbone calculée au niveau mondial en 2008 est devenue la base de référence pour les futures réductions d'émissions. Fin 2012, le groupe Atos, comprenant le Groupe Worldline, a dépassé son objectif intermédiaire, parvenant à réduire les émissions de 41 %. Fin 2013, le cap de réduction de 50 % des émissions de $CO_2$ à fin 2015 a été franchi et dépassé de cinq points par le groupe Atos comprenant le Groupe Worldline.

En raison du type d'activité, le facteur ayant le plus fort impact sur l'environnement au sein du Groupe est la consommation d'énergie. Les émissions de $CO_2$ du Groupe sont principalement issues de l'exploitation de ses centres de données et des déplacements des collaborateurs.

Pour réduire la consommation d'énergie, le Groupe a recours à un ensemble de leviers présentés dans le tableau ci-dessous.

| Source d'émissions | Principales mesures prises |
|---|---|
| **Centres de données** | • Consolidation des sites, renforcement de l'efficacité avec l'augmentation des niveaux d'utilisation des équipements et donc une réduction de la quantité d'équipements en cours d'utilisation<br>• Amélioration de l'infrastructure électrique et de refroidissement sous-jacente, grâce à un équipement moderne plus efficace, configuré pour fonctionner de manière optimale<br>• Utilisation d'outils de gestion intelligents pour surveiller continuellement et gérer l'énergie et la façon dont elle est consommée<br>• Déploiement de solutions *cloud* et de virtualisation pour augmenter le niveau d'utilisation des équipements TIC et donc réduire la quantité d'équipements en cours d'utilisation |
| **Bureaux** | • Consolidation des bureaux et recours au concept de Smart Campus<br>• Utilisation d'outils de gestion intelligents pour surveiller continuellement et gérer l'énergie et la façon dont elle est consommée<br>• Programme d'évaluation des bureaux (AVFC) visant à identifier les opportunités pour des gains d'efficacité et à informer sur le programme d'amélioration des installations |
| **Voyages** | • Limiter les déplacements, notamment grâce aux solution collaboratives (Zero email™)<br>• Promotion des transports à faible rejet de carbone et du partage de véhicules<br>• Véhicules électriques |

En 2013, le Groupe a produit 1 176 tonnes de $CO_2$ dans ses centres de données, 1 508 tonnes de $CO_2$ dans les bureaux et 3 787 tonnes de $CO_2$ dans les voyages. Le Groupe a continué à améliorer le contrôle des émissions de fluides réfrigérants et en 2013 le montant enregistré d'émissions de ces fluides était de 280 kg suite à des travaux d'amélioration de ses systèmes de refroidissement et à la mise en place de nouvelles installations sur le site de Seclin.
De plus, en 2013, la consommation directe d'énergie dans les centres de données du Groupe était de 767 GJ en 2013. Le Groupe a consommé 39 602 GJ d'énergie indirecte, pour le chauffage et l'électricité dans l'ensemble des bureaux.

### 8.2.3 Management environnemental

La mise en œuvre d'un système de management environnemental sur les principaux sites du Groupe est un élément clé de son programme de Responsabilité Sociétale et Environnementale. Cette initiative ne contribue pas seulement à la performance environnementale, mais elle améliore également la compétitivité, garantit le respect des réglementations nationales, réduit les risques et les coûts, développe l'engagement citoyen et, par conséquent, accroît globalement la performance du Groupe. L'objectif du Groupe est d'avoir certifié 100 % des centres de données et des sites de bureau de plus de 500 employés d'ici fin 2015. Les centres de données et 50 % des sites éligibles sont déjà certifiés ISO 14001, dont la totalité des sites situés en Belgique et la majorité de ceux situés en France. Les sites de bureau restant, qui sont situés en France et en Allemagne, seront certifiés avant 2015.

### 8.2.4 Gestion des déchets

Les déchets, en particulier les déchets informatiques, constituent un des enjeux environnementaux majeurs pour le secteur informatique. Par conséquent, le Groupe a développé ces dernières années une politique de gestion des déchets assurant la traçabilité de la collecte des déchets (incluant d'autres types de déchets tels que le papier, les fournitures…) et le recyclage de ces déchets. Les normes les plus strictes de suivi des déchets ont été mises en place au sein du Groupe, la traçabilité et le suivi de déchets étant un des critères principaux en la matière pour l'obtention de la certification.
D'autre part, la signature de la Charte du Fournisseur Responsable d'Atos applicable aux fournisseurs du Groupe Worldline, annexée aux contrats, oblige les fournisseurs du Groupe à s'engager sur

l'adoption des meilleures pratiques en matière de développement durable et sur la conformité de leurs pratiques avec les règlementations nationales et internationales.
La conduite par le Groupe d'une politique de « *Bring Your Own Device* » (« Apportez Votre Equipement de Communication ») contribue à réduire le nombre de déchets informatiques du Groupe.

### 8.2.5 Une organisation des bureaux contribuant à la réduction de l'impact environnemental

Les principaux bureaux, réunissant plus de 500 salariés, représentent 25 % des bureaux du Groupe et 75 % de ses employés. Le concept de « Smart Campus », les nouvelles conditions de travail et la mise en place d'une plateforme numérique contribuent de manière positive à l'empreinte environnementale des employés. Les principes de bureaux partagés et d'espaces ouverts ont permis de réduire le nombre de mètres carrés requis pour l'exécution des activités, diminuant ainsi les coûts d'éclairage, de chauffage ou de climatisation des espaces de travail.

Le Groupe a également déployé une plateforme numérique, permettant aux salariés d'accéder à leur environnement de travail à tout moment et depuis n'importe quel lieu. Cette initiative a favorisé le développement du télétravail, permettant une plus grande flexibilité dans l'organisation du travail. Ce concept a également permis de mutualiser les ressources informatiques et les coûts de télécommunications, contribuant à faire baisser les frais informatiques et télécom.
Le concept de « Smart Campus » offre l'occasion d'appliquer le principe « Zéro papier ». La rationalisation du nombre d'imprimantes (1 pour 50 personnes), la suppression des imprimantes individuelles et la généralisation du principe de « Follow-Me Printing » ont permis de faire baisser la consommation de papier au sein du Groupe.

Enfin, le concept de « Smart Campus » incite à limiter autant que possible les voyages, tout en encourageant un maximum de collaborations à distance à travers le programme Zéro email™ (réseau social d'entreprise sur blueKiwi, communication unifiée, vidéoconférences, espace de gestion des connaissances...). Cette nouvelle façon de travailler encourage le recours à des modes de transport plus écologiques (train, transports publics, etc.), tout en fournissant aux employés de nouveaux services sur site (parc de véhicules électriques, etc.) relayés par une politique verte stricte en matière de déplacements « verts ».

En 2013, l'émission totale du Groupe dans le cadre des voyages était de 3 787 tonnes de $CO_2$.
Le Groupe a également bénéficié du programme « MyCar » mis en place par le groupe Atos. Fin 2012, une flotte de dix véhicules électriques a été mise gratuitement à la disposition des employés qui travaillent sur le site de Bezons. En 2014, cette initiative sera étendue à d'autres lieux en France, notamment dans les centres de données situés près de Paris.

### 8.2.6 Des centres de données durables

Les centres de données stratégiques sont les premiers concernés par l'amélioration de la performance environnementale. A cet égard, certains des centres de données stratégiques, notamment ceux du Groupe situés en France, ont été identifiés comme assurant l'essentiel de la capacité informatique du Groupe. Sur la base d'un plan de consolidation, d'autres centres de données pourraient être fusionnés avec ses centres de données stratégiques.

En 2013, l'objectif du Groupe était de faire passer l'indicateur d'efficience énergétique (« PUE » ou « *Power Usage Effectiveness* ») de 1,75 à 1,72. Dans les deux principaux centres de données du Groupe, l'objectif est presque atteint puisque l'un a atteint 1,70 et l'autre oscille entre 1,74 et 1,72 (période de pointe). Le PUE diminue régulièrement suite aux efforts de rationalisation, de mutualisation et surtout de virtualisation du parc de serveurs.

En 2013, le Groupe a économisé 800 GJ d'énergie (soit environ 222 MWh) en virtualisant des

plateformes dédiées et en remplaçant du matériel ancien par du matériel récent, plus économe et performant.

Au Royaume-Uni, le groupe Atos a lancé la construction d'un nouveau centre de données à impact écologique faible près de Birmingham, avec un PUE de 1,15, obtenu grâce à un système de refroidissement utilisant l'air extérieur, qui devrait être opérationnel début 2015. Le Groupe pourra en bénéficier pour les besoins de sa filiale Atos Worldline UK Limited.

D'autre part, l'alliance Atos-Siemens a investi dans une solution de gestion d'infrastructure de centre de données (DCIM) qui permet la surveillance en temps réel de la consommation d'énergie des centres de données dotée de puissantes fonctionnalités d'optimisation et de réduction de la consommation d'énergie. De plus, un module de gestion des actifs physiques a été déployé, intégrant de puissantes options d'analyse et de simulation permettant d'optimiser l'utilisation de l'espace disponible et des baies de stockage dans les centres de données. C'est en 2014 qu'a commencé le déploiement de DCIM dans des centres de données européens, en particulier Birmingham, après deux ans de développement et de tests.

### 8.2.7 Compensation du $CO_2$ produit restant

Le Groupe bénéficie du programme de compensation carbone du groupe Atos qui a investi dans un projet de parc éolien en Inde, sélectionné par EcoAct, une organisation qui se consacre à la lutte contre le changement climatique et qui accompagne le groupe Atos dans le renforcement de sa stratégie de gestion du carbone. Le projet permet au Groupe de compenser tous les rejets de carbone de ses centres de données et d'offrir des services d'hébergement neutres en carbone à ses clients.

### 8.2.8 Développement de sources d'énergie décarbonisées

Le Groupe s'est fixé pour objectif d'alimenter 100 % de ses principaux centres de données avec une énergie sans carbone à la fin de l'année 2015. Fin 2013, 100 % des émissions résiduelles des centres de données du Groupe ont été compensées, offrant aux clients un hébergement de données sans émission de carbone.

La gestion de l'information est au centre du portefeuille de solutions du Groupe. Capitale au 21ème siècle, la donnée confère à l'entreprise un véritable avantage concurrentiel et est au cœur des métiers du Groupe. Son traitement jouera un rôle crucial à l'avenir car ses domaines d'applications sont vastes et touchent de multiples aspects de la vie de la société (santé, environnement, sciences, transport, l'éducation, etc.). La gestion de l'information participe à une société plus responsable et respectueuse de son environnement.

La dématérialisation des échanges (*e.g.*, archivage numérique, e-commerce, banque en ligne), les services au citoyen (*e.g.*, e-santé) et à la ville (*e.g.*, gestion du trafic routier), les services numériques (*e.g.*, véhicules connectés, ville intelligente), la sécurisation des données (*e.g.*, passeport électronique) ou encore les transactions électroniques (*e.g.*, e-paiement), participent à la performance économique et environnementale du Groupe (en réduisant la pression sur les ressources naturelles, en diminuant les transports) mais également au confort social (en permettant l'accessibilité des services à distance, en améliorant l'expérience utilisateur). Les solutions numériques proposées par le Groupe contribuent non seulement à réduire les émissions de gaz à effet de serre, mais participent également au développement du bien être et de la citoyenneté.

A titre d'exemple, le Groupe s'engage auprès de l'Etat, notamment dans l'e-administration en France avec le GIP e-bourgogne. Le Groupe a ainsi développé des services dématérialisés à destination des collectivités de la région Bourgogne. Grâce à ces services, toutes les communes de cette région

disposent d’un site Internet et peuvent proposer des solutions innovantes à leurs citoyens. Ces services permettent de faciliter les démarches administratives et de dynamiser un territoire.

Par sa filiale santé Santeos, le Groupe héberge les données médicales sensibles au travers du dossier Médical Personnel (DMP), qui est un service conçu pour mettre à disposition de chacun des bénéficiaires de l’assurance maladie un dossier médical électronique. Ce dossier médical électronique sécurisé est accessible aux patients par Internet. Il a pour vocation première d’améliorer la qualité des soins en facilitant la coordination et les échanges d’informations entre les professionnels de santé.

# 9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT DU GROUPE

*La présente analyse sur les résultats et la situation financière, qui a été élaborée par la direction, fournit une revue des résultats, de la situation financière et des liquidités et ressources financières de la Société et de ses filiales et présente les facteurs qui ont affecté ses résultats récents, ainsi que ceux qui sont susceptibles d'affecter ses résultats futurs. La présente analyse est basée sur, et doit être lue avec, les états financiers combinés audités, et les documents s'y rapportant, en date du, et pour les exercices clos les 31 décembre 2013, 2012 et 2011, qui ont été préparés en conformité avec les méthodes IFRS et qui sont inclus dans le Document de Base, ainsi que les informations présentées dans le Chapitre 3 « Informations Financières Sélectionnées et Autres Données », le Chapitre 12 « Informations sur les Tendances et les Objectifs », le Chapitre 13 « Prévisions ou Estimations du Bénéfice » et le Chapitre 20 « Informations Financières Concernant le Patrimoine, la Situation Financière et les Résultats du Groupe » du présent document de base.*

## 9.1 VUE D'ENSEMBLE

### 9.1.1 Introduction

Le Groupe est un des tous premiers acteurs européens dans le domaine des paiements électroniques et des services transactionnels, et l'un des plus importants acteurs de ce marché à l'échelle mondiale. Avec une expérience de plus de 40 ans dans les systèmes de paiement et une présence dans 17 pays à travers l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie, le Groupe opère d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur des services de paiement, et offre une gamme complète de services d'acquisition commerçants, de traitement des paiements et de solutions commerciales à des institutions financières, des commerçants, des entreprises et des entités gouvernementales. Le Groupe travaille en étroite collaboration avec ses clients pour exploiter les services externalisés, le plus souvent en vertu de contrats de long terme au titre desquels il est rémunéré par une commission pour la mise en œuvre initiale de la solution, puis en fonction des volumes ou valeurs des transactions pendant la durée du contrat. La forte culture d'innovation du Groupe lui permet d'aider ses clients à améliorer leurs services existants et d'exploiter les avancées technologiques pour créer de nouveaux marchés et services. En 2013, le Groupe a généré un chiffre d'affaires total de 1 135,1 millions d'euros, un EBO de 203,2 millions d'euros et un résultat net de 118,5 millions d'euros.

Le Groupe conduit ses activités au moyen d'une production mondiale, s'appuyant sur sa plateforme d'infrastructures, de plus en plus intégrée, afin de conduire ses trois lignes de services de taille relativement similaire:

- ***Services Commerçants & Terminaux (chiffre d'affaires 2013 : 364,6 millions d'euros soit 32,1 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Services Commerçants & Terminaux du Groupe offre aux commerçants un ensemble de solutions et services très étendu, leur permettant d'accompagner leurs clients tout au long de la relation commerciale, tout en optimisant leurs dispositifs d'acceptation des paiements, et ce quel que soit le canal d'interaction utilisé. Cette ligne de services est composée de quatre divisions : l'acquisition commerçants, les services en ligne, les cartes privatives et programmes de fidélisation et enfin les terminaux.

- ***Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement (chiffre d'affaires 2013 : 391,7 millions d'euros soit 34,5 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement du Groupe fournit des solutions qui permettent aux banques et institutions financières d'externaliser tout ou partie de leurs fonctions essentielles intervenant dans (i) l'émission de cartes bancaires (de crédit ou de paiement), (ii) l'acquisition et le traitement d'opérations de paiement électronique, (iii) l'offre de services de banque en ligne (dont les services de paiement *via* une banque en ligne (*Online Banking e-Payment* ou OBeP) à leurs clients à travers des multiples plateformes, et (iv) la fourniture de nouvelles options de paiement telles que les porte-monnaie

électroniques. La Groupe fournit également ses solutions logicielles *via* des licences accordées aux banques et aux institutions financières. Cette ligne de services est composée de quatre divisions : le traitement émetteurs, le traitement acquéreurs, les services de banque en ligne et les licences de paiement.

- ***Mobilité & Services Web Transactionnels (chiffre d'affaires 2013 : 378,8 millions d'euros soit 33,4 % du chiffre d'affaires total).*** La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels du Groupe dépasse la clientèle traditionnelle de commerçants, de banques et institutions financières du Groupe afin de répondre aux besoins des clients du secteur privé et public en leur proposant de nouvelles solutions numériques et de nouveaux modèles économiques, qui tirent profit d'une numérisation croissante du monde physique. Ce marché a vocation, selon le Groupe, à générer des volumes de transactions significatifs supplémentaires dans les années à venir. Cette ligne de services est composée de trois divisions : la billetterie électronique, les services électroniques gouvernementaux et les services e-consommateur et mobilité.

### 9.1.2 Les Opérations de Réorganisation Préalables

En 2013, à l'issue des Opérations de Réorganisation Préalables décrites à la Section 5.1 « Histoire et Évolution » du présent document de base, les activités qui constituent aujourd'hui le Groupe (les « Activités Worldline ») ont été séparées du groupe Atos (les « Activités non Worldline »). Auparavant, certaines Activités Worldline étaient réalisées par des entités qui ne faisaient pas partie du Groupe et ont dû être apportées aux entités qui constituent aujourd'hui le Groupe. Les Opérations de Réorganisation Préalables ont été comptabilisées dans les états financiers comme un regroupement d'entités sous contrôle commun. Les états financiers combinés ont été préparés comme si toutes les entités ou activités historiquement détenues par le groupe Atos au 1er janvier 2011 faisaient partie du Groupe à cette date, et toutes les Activités non Worldline ont été exclues à compter de cette date. Pour les entités qui ont été apportées au Groupe, dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables mises en place en 2013, et qui sont réputées appartenir au Groupe à compter du 1er janvier 2011, les sommes correspondantes payées pour leur acquisition par le Groupe ont été comptabilisées, pour les besoins des états financiers combinés, dans les flux de trésorerie pour 2013, année pendant laquelle les transferts de titres ont eu lieu. Concernant les entités acquises ou cédées par le groupe Atos entre le 1er janvier 2011 et le 31 décembre 2013, les états financiers combinés tiennent compte des acquisitions et des cessions à la date de la transaction. Voir la Note A.1.7.2 aux états financiers combinés pour de plus amples informations sur la préparation des états financiers combinés historiques.

### 9.1.3 Principaux Facteurs Affectant le Chiffre d'Affaires et la Rentabilité du Groupe

#### 9.1.3.1 Dynamique du Secteur des Services de Paiement

Confronté à l'évolution des habitudes des consommateurs, aux avancées technologiques et aux évolutions réglementaires, le secteur des services de paiement traverse actuellement une période de mutation importante. La performance sous-jacente des activités du Groupe est très sensible aux évolutions dans le secteur des services de paiement. Les principales tendances sont notamment :

- *Croissance des volumes de transactions.* Une part importante du chiffre d'affaires du Groupe provient du traitement des transactions de paiement, facturé principalement à la transaction ou en fonction des volumes de transactions (basé sur un pourcentage de la valeur de la transaction). Ces types de transactions connaissent une croissance significative car les consommateurs délaissent progressivement les paiements en espèces au profit des autres moyens de paiement. Cette évolution s'explique par différents facteurs, notamment la généralisation de l'acceptation par les commerçants des paiements autres qu'en espèces, l'expansion des transactions de e-commerce et des transactions sur mobiles, les mesures prises par les pouvoirs publics pour favoriser les paiements autres

qu'en espèces ainsi que d'autres facteurs. D'après les estimations de A.T. Kearney, le taux de croissance annuel composite du nombre de transactions autres qu'en espèces dans l'Union européenne s'est établi à 4,5 % sur la période 2005-2011, et selon ses prévisions, devrait s'élever à 8 % durant le reste de la décennie pour un nombre total de transactions qui devrait atteindre 177 milliards d'ici 2020. Voir la Section 6.2 « Présentation du secteur et du marché » du présent document de base.

- *Évolutions réglementaires.* En Europe, des changements réglementaires en cours d'adoption devraient nettement diminuer les commissions d'interchange et accroître la capacité des établissements de paiement à accéder à d'autres marchés européens que celui de l'état membre d'origine dans lequel ils disposent d'une licence (Visa/MasterCard) portant sur l'émission de cartes de paiement ou l'acquisition d'opérations par cartes de paiement. L'effet de la diminution des commissions d'interchange sur le chiffre d'affaires du Groupe sera indirect plutôt que direct, car le Groupe enregistre son chiffre d'affaires net des commissions d'interchange payées aux banques porteurs et n'agit pas lui-même en qualité de banque porteur. Ces changements auront un impact sur le chiffre d'affaires du Groupe principalement à travers leurs effets sur les commerçants et les banques clients du Groupe ainsi que sur le comportement des consommateurs. Le Groupe estime que la diminution des commissions d'interchange incitera un plus grand nombre de commerçants à accepter le paiement de petits montants par cartes de paiement et cartes de crédit, entraînant une augmentation supplémentaire du nombre de transactions. En outre, le Groupe considère que les banques porteurs, face à une diminution de leur chiffre d'affaires lié aux commissions d'interchange, envisagent de plus en plus d'externaliser leurs services de traitement des paiements afin de réduire les coûts. Elles chercheront également à offrir des services additionnels entraînant de nouvelles commissions visant à compenser la diminution des commissions d'interchange. Le Groupe a récemment été confronté à des pressions sur les prix, et anticipe que celles exercées par les banques continueront à s'intensifier en raison de la modification des commissions d'interchange. Voir les Sections 6.9 « Réglementation » et 6.2 « Présentation du secteur et du marché » du présent document de base.

- *Évolutions technologiques.* La mobilité et la technologie Big Data donnent naissance à de nouveaux modes de paiement et à de nouveaux modèles économiques. Ces évolutions pourraient alimenter la croissance du nombre de transactions. De même, les services de hub de services de paiement (*payment services hub*) (tels que WIPE pour le Groupe Worldline) gagnent en importance afin d'adapter les systèmes existants aux nouveaux modèles et modes de paiement, ce qui pourrait créer de nouvelles opportunités d'externalisation par les banques qui ne disposent pas, à court terme, d'un volume suffisant de transactions pour investir afin de faire évoluer leurs propres systèmes.

- *Émergence de nouveaux modes de paiement électronique.* Les nouveaux modes de paiement électronique tels que les paiements OBeP et le porte-monnaie électronique point-à-point créent de nouveaux modes de paiement sans carte pour les paiements électroniques qui, selon le Groupe, devraient accroître les volumes de transactions. Ces nouveaux services offrent des opportunités liées aux structures de commissions différentes du système classique de commissions d'interchange, mais pourraient néanmoins également entraîner de nouvelles pressions sur les prix qui pourraient à leur tour alimenter la croissance des volumes. L'impact net sur le Groupe dépendra du fait que l'effet de la hausse des volumes sera ou non supérieur à l'effet de toute baisse des prix associée.

- *Dynamique des prix.* La concurrence est vive au sein du secteur des services de paiement, et la capacité à fournir des services fiables de grande qualité à un prix compétitif pour des volumes élevés est un facteur de différenciation important. Le Groupe cherche à tirer parti

de son envergure et de sa production globale pour accroître sa capacité à proposer des prix et tarifs compétitifs sans sacrifier sa fiabilité ni sa rentabilité.

- *Émergence de nouvelles activités numériques.* La révolution numérique donne naissance à de nouvelles activités numériques qui devraient alimenter la croissance des paiements dans les années à venir. Le e-ticketing et la collecte de tarifs automatisée, les nouveaux services en ligne aux gouvernements et services de données et les solutions de Vie Connectée (*Connected Living*) qui utilisent l'Internet sont autant d'évolutions qui créent de nouveaux écosystèmes de services associés à de nouveaux besoins de paiements autres qu'en espèces.

#### 9.1.3.2 Structure des contrats

Bien que chaque contrat soit adapté aux circonstances et que les conditions spécifiques varient d'un client à l'autre, les contrats du Groupe comportent généralement deux volets principaux.

- *Contrats « build to run », du projet à l'exploitation.* Le Groupe fournit la plupart de ses services dans le cadre de contrats « build to run » à moyen et long terme. Ces contrats prévoient généralement le paiement d'une commission fixe au Groupe lors de la réalisation d'une étape donnée durant l'étape « build » du service, ainsi que le paiement de commissions régulières une fois que le service est opérationnel. Les commissions « run », perçues pour la gestion et la maintenance du système, comportent généralement une composante fixe, habituellement fonction d'une capacité prédéterminée ou d'un nombre minimum de transactions, et une composante variable basée sur le nombre de transactions au-delà d'un seuil prédéterminé.

- *Contrats basés sur la valeur des transactions.* Le Groupe fournit certains services dans le cadre de contrats principalement basés sur la valeur des transactions traitées. Ces contrats prévoient des commissions minimums pour la mise en place initiale du service. Ils englobent le traitement des transactions par cartes de crédit (ou de paiement) dans le cadre de l'activité d'acquisition commerçants du Groupe, et certains des contrats de billetterie électronique du Groupe en Amérique latine. Le Groupe comptabilise le chiffre d'affaires des contrats basés sur la valeur des transactions à la date de la transaction.

Quelle que soit la période considérée, le chiffre d'affaires et la rentabilité du Groupe sont affectés par le mix des types de contrats et leur stade de développement.

- Concernant le chiffre d'affaires, le Groupe comptabilise généralement une partie significative au démarrage du contrat durant la phase « build ». Une fois que la phase « run » d'un projet démarre, le chiffre d'affaires lié aux transactions est généralement moins élevé durant la phase de « montée en puissance » du projet, et plus élevé une fois que le projet arrive à « maturité ».

- En règle générale, l'étape la plus rentable d'un contrat est celle de la « maturité », durant laquelle le chiffre d'affaires lié aux transactions augmente (ou demeure élevé) et s'associe à des coûts supplémentaires relativement faibles. La phase « build » est généralement moins rentable, car les coûts de mise en place d'un service sont habituellement plus élevés que les coûts fixes de fonctionnement d'un service une fois qu'il est opérationnel. Durant la phase de « montée en puissance », un contrat, dont le chiffre d'affaires de l'étape « run » est tarifé à la transaction ou selon la valeur de la transaction elle-même, peut ou non être rentable en fonction des conditions du contrat et selon que les commissions (indépendantes du nombre ou de la valeur des transactions) sont suffisamment élevées pour compenser les coûts associés.

- Compte tenu du chiffre d'affaires initial durant la phase « build » et la rentabilité relativement moins élevée des étapes « build » et de montée en puissance d'un projet, les différences dans le mix des stades de développement des projets du Groupe d'une période à l'autre peuvent être à l'origine de fluctuations importantes du chiffre d'affaires et de la rentabilité entre périodes au niveau consolidé ou, d'une manière encore plus prononcée, au niveau d'une ligne de services ou d'une division particulière.

#### 9.1.3.3 Composition du Chiffre d'Affaires des Lignes de Services

Le chiffre d'affaires combiné du Groupe provient de la vente de services et de produits par ses trois lignes de services.

##### *9.1.3.3.1 Chiffre d'affaires de la Ligne de services Services Commerçants & Terminaux*

Le chiffre d'affaires de cette activité provient de quatre divisions :

- *Acquisition Commerçants (« commercial acquiring »).* L'acquisition commerçants représente la principale contribution au chiffre d'affaires de l'activité Services Commerçants & Terminaux, avec 38 % du chiffre d'affaires total pour cette ligne de services en 2013. Le chiffre d'affaires généré par l'activité d'acquisition commerçants du Groupe provient principalement du traitement des transactions par cartes de crédit et de paiement. Les commissions prélevées par le Groupe correspondent généralement à un pourcentage de la valeur de la transaction (pour les transactions par carte de crédit) ou à une commission fixe par transaction (pour les cartes de paiement) ou les deux (dans le cas de transactions de faibles montants). Ces commissions sont comptabilisées à la date de la transaction. Le chiffre d'affaires du Groupe découle également de services additionnels, comprenant les services connexes aux activités de paiement comme la détection de la fraude, les enquêtes de satisfaction auprès des clients, les services de fidélisation tels que les solutions de cartes de fidélité et de cartes-cadeaux. Le chiffre d'affaires généré par l'activité d'acquisition commerçants est principalement fonction du montant moyen des transactions, du mix des différents types de commerçants dans le portefeuille de clients, et de la performance commerciale des commerçants qui comptent parmi les clients du Groupe.

- *Services en Ligne.* Les services en ligne constituent le troisième contributeur au chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux, représentant 18 % du chiffre d'affaires total de celle-ci en 2013. Le chiffre d'affaires des services en ligne provient de deux groupes de solutions : les solutions multi-commerce et les solutions d'acceptation des paiements *via* Worldline Sips. Les solutions multi-commerce sont généralement vendues dans le cadre de contrats de moyen à long terme prévoyant des commissions pour la conception et la mise en place du service, des commissions régulières qui supposent habituellement un nombre minimum de transactions, et des commissions prédéterminées à la transaction lorsque le nombre minimum de transactions fixé est dépassé. Le chiffre d'affaires des solutions multi-commerce englobe également le chiffre d'affaires du site du Groupe de e-commerce redspottedhanky.com, grâce auquel le Groupe perçoit des commissions sur la vente de billets de train et autres achats liés aux voyages, qui correspondent généralement à un pourcentage de la valeur de l'élément vendu. Le chiffre d'affaires lié aux services de paiement sécurisé (*Worldline Sips*) du Groupe est généré principalement par des commissions d'activation, des abonnements mensuels et des commissions sur le traitement des transactions qui intègrent des réductions pour les volumes élevés de transactions. Le Groupe intègre également dans cette ligne de services le chiffre d'affaires lié aux autres services associés à l'acceptation des paiements. Le chiffre d'affaires des services en ligne dépend principalement du nombre de projets multi-commerce en phase « build » au cours de la période considérée,

du nombre de transactions multi-commerce traitées pour les projets en phase « run » et du nombre de services de paiement sécurisé et autres transactions acceptées traitées.

- *Cartes Privatives et Programmes de Fidélisation.* Les cartes privatives et programmes de fidélisation arrivent en quatrième position dans la contribution au chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux, représentant 17 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. Le chiffre d'affaires des cartes privatives et programmes de fidélisation dépend principalement du nombre de cartes ou de cartes de fidélité géré, du niveau des transactions par carte et des commissions moyennes par carte gérée et par transaction. Lors de la conception d'un nouveau programme de fidélité, le Groupe reçoit généralement des commissions « build » au titre de la mise en place initiale du programme.

- *Terminaux.* Les terminaux arrivent en deuxième position dans la contribution au chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux, représentant 27 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. Les terminaux sont généralement loués ou vendus aux commerçants avec une commission d'installation initiale et des redevances mensuelles de maintenance, et sont souvent associés à des services d'acquisition commerçants dans les pays où le Groupe offre ces services. Le chiffre d'affaires des terminaux repose principalement sur le nombre de terminaux vendus ou loués et sur le prix moyen ou la commission de location moyenne par terminal, qui sont principalement influencés par les conditions de marché et le mix de terminaux vendus.

*9.1.3.3.2 Chiffre d'Affaires de la Ligne de Services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement*

Le chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement provient de quatre divisions :

- *Traitement Emetteurs.* L'activité traitement émetteurs constitue le premier contributeur au chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement avec 50 % du total du chiffre d'affaires de cette ligne de services en 2013. La majorité du chiffre d'affaires lié au traitement émetteurs provient du traitement des transactions dans le cadre de contrats à long terme, qui prévoient une facturation principalement basée sur le nombre de cartes de crédit gérées et sur le nombre de transactions traitées. Le chiffre d'affaires lié au traitement émetteurs dépend donc principalement du nombre de cartes gérées, du niveau moyen des transactions et des commissions moyennes par carte gérée et par transaction. Le Groupe offre généralement des réductions au titre des volumes en fonction de fourchettes prédéfinies de volumes de transactions et de cartes gérées. Lorsque le Groupe acquiert un nouveau client ou participe à la mise en place de nouveaux services tels que les porte-monnaie électroniques, il prélève généralement une commission au titre de la mise en place initiale du service, puis facture en fonction du nombre de transactions commerciales traitées.

- *Traitement Acquéreurs.* Le traitement acquéreurs arrive en seconde position dans la contribution au chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement, représentant 24 % du chiffre d'affaires total de celle-ci en 2013. Le chiffre d'affaires du traitement acquéreurs dépend principalement du nombre de transactions traitées par le Groupe dans les pays où il n'est pas lui-même l'acquéreur, et des commissions moyennes par transaction. Une tendance à l'internalisation en France pourrait entraîner à court terme une baisse du chiffre d'affaires de cette division. Le chiffre d'affaires du traitement acquéreurs comprend également le chiffre d'affaires découlant du traitement des chèques, activité qui enregistre une baisse régulière de son chiffre d'affaires compte tenu de la généralisation des paiements par carte et des modes

de paiement autres que les espèces et les chèques, dont la rentabilité est fonction des créances irrécouvrables indemnisées aux commerçants.

- *Services de Banque en Ligne.* Les services de banque en ligne arrivent en quatrième position dans la contribution au chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement, représentant 10 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. Le chiffre d'affaires des services de banque en ligne provient des commissions sur le traitement des transactions OBeP, des prélèvements et virements SEPA, ainsi que des transactions de e-Brokerage, qui sont généralement facturées à la transaction. Le chiffre d'affaires de cette division provient également de projets tels que l'amélioration des sites Internet des banques et l'adaptation des systèmes des clients aux transactions SEPA, qui sont généralement facturées sur la base de projets « build and run ».

- *Licences de Paiement.* Le chiffre d'affaires des licences de paiement arrive en troisième position dans la contribution au chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement, représentant 16 % du total du chiffre d'affaires de la ligne de services en 2013. Le chiffre d'affaires des licences de paiement découle généralement d'une redevance de licence de logiciel versée au moment de la vente du logiciel, et de commissions annuelles sur la maintenance et l'assistance, qui sont basées sur un pourcentage de la redevance de licence initiale. Une part importante du chiffre d'affaires de cette division provient également de projets d'assistance de banques pour le déploiement et l'intégration du logiciel dans leur système existant. Les projets d'intégration représentent généralement la part la plus importante du chiffre d'affaires des licences de paiement.

*9.1.3.3.3 Chiffre d'Affaires de la Ligne de Services Mobilité & Services Web Transactionnels*

Le chiffre d'affaires de cette ligne de services provient de trois divisions :

- *Services de billetterie électronique.* Le chiffre d'affaires de cette division arrive en deuxième position dans la contribution au chiffre d'affaires des activités de Mobilité & Services Web Transactionnels représentant 28 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. Les services de billetterie électronique sont généralement vendus dans le cadre de contrats « build to run » à moyen et long terme. Ils englobent une facturation initiale au titre de la mise en place des projets, ainsi que, au cours de la durée de vie des contrats, des commissions basées sur le nombre ou la valeur des billets gérés. Le chiffre d'affaires de cette division repose principalement sur le nombre de contrats remportés, sur le mix entre projets en phase « build » et ceux en phase « run », sur le volume ou la valeur des transactions et enfin sur les conditions tarifaires moyennes.

- *Services Electroniques Gouvernementaux.* Les services électroniques gouvernementaux arrivent en première position dans la contribution au chiffre d'affaires des activités de Mobilité & Services Web Transactionnels, représentant 49 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. Cette division fournit aux entités publiques une gamme de services, notamment de numérisation à grande échelle, de régulation de la circulation, d'enregistrement des contrôles techniques, de collecte des impôts, de services numériques d'information médicale et de remboursement des frais médicaux, dans le cadre de différents types de contrats, souvent de grande taille. Dans ce contexte, il est à noter que 60% de l'activité services électroniques gouvernementaux est actuellement réalisée sur deux contrats significatifs, qui arrivent à échéance en 2015 et seront alors soumis à un appel d'offres. Un grand nombre de ces services est fourni dans le cadre de projets « build to run », qui prévoient une commission initiale au titre de la conception et de la mise en place au projet, puis des commissions basées sur la capacité du système pour la maintenance et le fonctionnement du programme. Le Groupe perçoit également des

commissions basées sur le nombre de transactions ou d'enregistrements traités et de l'extension de la capacité des systèmes. Une fois qu'un service est opérationnel, l'extension de sa capacité génère un chiffre d'affaires additionnel.

- *E-consommateur et Mobilité.* Les services e-consommateur et mobilité arrivent en troisième place dans la contribution au chiffre d'affaires des activités de Mobilité & Services Web Transactionnels, représentant 23 % du chiffre d'affaires total de la ligne de services en 2013. La division e-consommateur et mobilité offre une gamme étendue de services. Les services basés sur le *cloud* sont généralement basés sur le nombre d'utilisateurs finaux et sur l'utilisation moyenne par utilisateur. Le chiffre d'affaires lié à ces services peut également découler de la mise en place de nouveaux services. Les services de contact sont généralement basés sur le nombre et la durée des connexions. Les projets de Vie Connectée (*Connected Living*) comprennent généralement un chiffre d'affaires lié à la mise en place du projet, et des recettes régulières basées sur le nombre d'appareils connectés gérés.

#### 9.1.3.4 Cycles de Reconduction des Contrats

Le chiffre d'affaires et la rentabilité du Groupe peuvent être affectés de manière significative par les cycles de reconduction des contrats. Les contrats auxquels le Groupe est partie sont généralement conclus pour une durée de trois à cinq ans, certains contrats conclus avec des entreprises du secteur privé en Amérique latine pouvant avoir une durée allant jusqu'à dix ans. Lorsqu'un contrat arrive à terme, le client peut chercher à le reconduire, à renégocier les termes du contrat ou choisir de ne pas le reconduire. Les termes d'un contrat reconduit ou l'absence de reconduction d'un contrat peuvent avoir, selon l'importance du contrat concerné, un impact significatif sur le chiffre d'affaires et la rentabilité du Groupe ou d'une ligne de services sur une période donnée. Bien que l'activité du Groupe soit répartie entre un nombre important de contrats et qu'aucun client ne représente plus de 6 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2013, le poids relatif d'un contrat donné peut être plus important à l'intérieur d'une ligne de services ou d'une division. Un certain nombre de contrats significatifs arriveront à terme au cours de la période 2014-2016. Voir la Section 4.1 « Facteurs de Risques – Risques relatifs au secteur d'activité et aux marchés du Groupe » pour plus d'informations sur les niveaux de concentration des clients du Groupe.

#### 9.1.3.5 Conjoncture Economique

Une partie du chiffre d'affaires du Groupe provient du traitement des transactions de paiement soit à la transaction, soit en pourcentage de la valeur des transactions. Durant les périodes de ralentissement économique, les consommateurs réduisent généralement leurs dépenses et les émetteurs de cartes abaissent les plafonds de crédit et durcissent les conditions d'émission de cartes, ce qui peut avoir un impact défavorable sur la valeur totale des transactions générées par les consommateurs et le nombre de cartes gérées. L'impact de cette situation a toutefois été plus que compensé durant les dernières années par l'évolution séculaire en faveur des paiements autres qu'en espèces. Par ailleurs, bien que les consommateurs diminuent leurs dépenses en période de ralentissement, bon nombre d'entre eux effectuent des transactions de plus petits montants mais plus nombreuses. Ceci contribue à atténuer l'impact de la baisse globale des dépenses car une part importante du chiffre d'affaires du Groupe est réalisée en fonction du nombre de transactions effectuées. En outre, la majeure partie du chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux provient de distributeurs de produits de consommation courants tels que les produits alimentaires ou le carburant, dont les ventes sont moins volatiles, ce qui atténue encore l'impact des ralentissements économiques sur le Groupe.

#### 9.1.3.6 Mix des Services

Le chiffre d'affaires et la rentabilité du Groupe sont également affectés par le mix et le stade de maturité des services qu'il offre. Comme indiqué à la Section 9.1.3.2 « Structure des Contrats » du présent document de base, la part la plus importante du chiffre d'affaires d'un contrat « build and

run » est généralement enregistrée durant l'étape « build ». En revanche, la phase la plus rentable de ce type de contrat est généralement celle de la maturité de la phase « run ». Chacune des trois lignes de services comporte un mix de services dont certains sont à maturité, et d'autres sont encore en phase de construction ou de montée en puissance. Sur le plan de la rentabilité, la proportion des services à maturité des lignes de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement et Services Commerçants & Terminaux est plus élevée, ce qui leur permet d'afficher en 2013 un Excédent Brut Opérationnel de respectivement 22,7 % et 21,6 %. En revanche, la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels réalise généralement une proportion plus élevée de son chiffre d'affaires durant les phases « build » et de montée en puissance, elle enregistre une croissance de son chiffre d'affaires plus élevée, mais une plus faible rentabilité (Excédent Brut Opérationnel de 14,1 % en 2013). De même, le Groupe peut percevoir des commissions en moyenne plus élevées sur les transactions par cartes de crédit que sur celles par carte de paiement, sur les solutions OBeP et sur certaines transactions par porte-monnaie électronique. Si ces catégories de paiements autres qu'en espèces augmentent fortement au cours des périodes futures, le niveau de rentabilité dépendra du fait que les nouveaux volumes générés par ces modes de paiement compensent ou non la diminution des commissions à la transaction, et de la construction de plateformes adaptables pour traiter ces volumes de façon rentable.

#### 9.1.3.7 Présence Géographique

Bien que le Groupe fournisse des services à l'ensemble de l'écosystème des services de paiement, à l'heure actuelle, il n'offre pas l'ensemble de ces services dans chacun de ses principaux marchés. Dans le cadre de sa stratégie, le Groupe compte progressivement étendre sa présence géographique et offrir ses services dans tous les marchés où il est présent, et tirer parti de la nouvelle structure de ses lignes de services et de l'intégration et la standardisation accrues de ses plateformes informatiques.

Le Groupe réalise actuellement la grande majorité de son chiffre d'affaires dans ses marchés stratégiques historiques d'Europe (environ 90 % en 2013), mais la part de son chiffre d'affaires réalisé dans les marchés émergents, en Amérique latine et en Asie, augmente. La part du chiffre d'affaires réalisé par le Groupe dans les marchés émergents d'Amérique latine et d'Asie était inférieure à 10 % en 2013, pourcentage qui devrait augmenter au fil du temps avec la poursuite du développement international du Groupe. Les taux de pénétration des marchés stratégiques d'Europe peuvent encore progresser, mais les taux de croissance des paiements par carte et des paiements autres qu'en espèces sont nettement plus élevés dans les marchés émergents.

#### 9.1.3.8 Caractère Saisonnier et Variabilité d'une Période à l'Autre

Bien que les activités du Groupe n'aient généralement pas un caractère saisonnier prononcé, le Groupe enregistre la part la plus importante de son chiffre d'affaires au quatrième trimestre grâce à l'augmentation des achats durant les fêtes de fin d'année. En revanche le chiffre d'affaires du premier trimestre, où les projets sont souvent en phase de démarrage, est souvent le moins élevé. Les fêtes de fin d'année compensent quelque peu un ralentissement des contrats de e-gouvernements du Groupe, pour lesquels les volumes sont moins élevés en période de congés.

Alors que les résultats du Groupe n'affichent pas de fortes variations dans le courant de l'année, ses résultats au niveau consolidé ou au niveau d'une ligne de services ou d'une division particulière peuvent connaître des fluctuations significatives d'une période à l'autre (notamment trimestrielle). En particulier, compte tenu du chiffre d'affaires initial durant la phase « build » et la rentabilité relativement moins élevée des étapes « build » et de montée en puissance d'un projet, une proportion plus ou moins importante du chiffre d'affaires en phase « build » peut avoir, d'une période à l'autre, un impact significatif sur le chiffre d'affaires et la rentabilité du Groupe. Une série d'autres facteurs peut causer ou contribuer à des fluctuations d'une période à l'autre, incluant le non-renouvellement de contrats importants ou la périodicité de remplacement des terminaux en fin de vie.

#### 9.1.3.9 Modification du Périmètre

Le périmètre de combinaison du Groupe a évolué durant les périodes couvertes par les états financiers, et devrait continuer à évoluer sous l'effet de sa stratégie de croissance externe. Les entités du Groupe acquises ou cédées par le groupe Atos après le 1er janvier 2011 sont intégrées dans les états financiers aux dates de leur acquisition ou de leur cession par le groupe Atos.

Durant les périodes couvertes par les états financiers, le chiffre d'affaires du Groupe a été affecté de façon significative par une seule acquisition, à savoir l'acquisition par le groupe Atos de Siemens IT Solutions and Systems (SIS) en juillet 2011. Les entités SIS acquises en juillet 2011 et consolidées depuis cette même date, ont contribué au chiffre d'affaires 2011 du Groupe à hauteur de 42,3 millions d'euros (soit 4,2 %).

Le périmètre de combinaison du Groupe a également été affecté par plusieurs acquisitions et cessions moins importantes réalisées par le groupe Atos en 2012 : acquisition en juin de Quality Equipment, un fabricant néerlandais de terminaux de paiement, et cession en juillet à SIA de la participation de 49 % du Groupe dans la coentreprise Sinsys. Quality Equipment a contribué au chiffre d'affaires du Groupe à hauteur de 7,1 millions d'euros (soit 0,6 %) en 2012. Sinsys a contribué au chiffre d'affaires du Groupe à hauteur de 11,0 millions d'euros (soit 1,0 %) en 2012.

#### 9.1.3.10 Projet TEAM

Début 2014, le Groupe a lancé le projet « TEAM », un programme triennal d'accroissement de l'efficacité opérationnelle, d'industrialisation et de standardisation dont l'objectif est d'externaliser le potentiel et la valeur du Groupe en améliorant l'efficacité et l'intégration de toutes ses activités au plan mondial. À travers le programme TEAM, le Groupe a pour objectif d'améliorer son modèle économique, de réduire ses coûts et d'exploiter au mieux ses ressources et ses atouts afin de bénéficier de la croissance robuste dans ses marchés et ses secteurs, enfin de tirer pleinement parti de sa taille et de sa dimension mondiale. Ce programme devrait permettre au Groupe de mettre à profit les mesures « d'amélioration continue » qui ont déjà commencé à être mises en œuvre dans le cadre du programme analogue TOP au sein du groupe Atos, telles que le *lean management* et une efficience accrue des achats, tout en instaurant de nouvelles mesures « d'efficacité par la transformation » visant à augmenter les volumes de production du Groupe, à accroître sa présence à l'international et à intégrer et standardiser l'infrastructure des systèmes d'information du Groupe. Au travers du programme TEAM, le Groupe cherche à réduire les coûts pour réaliser alors des économies de coûts avoisinant 150 millions d'euros d'ici à 2017. Environ un tiers des économies devrait provenir des mesures d'amélioration continue, et deux tiers de l'efficience acquise grâce aux mesures de transformation.

Le programme TEAM comprend huit principales mesures de réduction des coûts :

- *Rentabilité des contrats*. Améliorer encore la rentabilité des projets et des contrats existants du Groupe en améliorant le contrôle de la performance des contrats et en mobilisant des groupes de travail constitués d'experts pour mettre en œuvre si besoin est des processus correctifs.

- *Industrialisation des méthodes de développement*. Poursuivre l'introduction d'outils et de méthodologies standardisés pour le développement de projets et de logiciels, et affecter des ressources dédiées aux « meilleures pratiques » dans les ligne de services et les divisions géographiques du Groupe, afin d'améliorer l'efficacité du développement de logiciels, de réduire les temps morts dans le développement et la production, de minimiser les doubles emplois et les redondances, de favoriser la réutilisation des fonctionnalités existantes et d'optimiser l'utilisation des ressources.

- *Optimisation de l'organisation des activités.* Rationaliser les activités et le personnel du Groupe affecté au développement en créant une structure organisationnelle plus lisse et trouver le juste équilibre entre fonctions internes et fonctions externalisées, entre ressources internes et prestataires externes, ainsi qu'améliorer la mobilité dans l'ensemble du Groupe afin de mieux tirer parti de son solide vivier d'experts.

- *Massification des produits.* Accroître l'efficience et bénéficier d'effets d'échelle, des services et des compétences partagés en consolidant les activités de production du Groupe, qui se chevauchent actuellement, afin de créer un processus de production global, en standardisant les processus de production à l'échelle internationale grâce à l'introduction d'un modèle de livraison transfrontière efficace pour la plupart des contrats internationaux.

- *Rationalisation des infrastructures*. Continuer l'intégration des plateformes technologiques du Groupe en introduisant le « Worldline Integrated Payment Engine » (WIPE), une plateforme technologique complète, totalement intégrée, hautement adaptable, conçue pour générer des avantages stratégiques et opérationnels significatifs, et en améliorant la hiérarchisation et la répartition des tâches de production dans l'ensemble de l'organisation.

- *Services au client.* Améliorer encore le niveau des services au client, au profit des clients du Groupe et de leurs clients en accélérant notamment le déploiement de mesures locales visant à augmenter l'efficience et en améliorant la gestion de la charge de travail en période de pic d'activité saisonnier ou cyclique.

- *Achats*. Continuer à développer l'implication des équipes chargées des achats du Groupe pour tirer parti des meilleures pratiques et de l'envergure du Groupe, en impliquant systématiquement les équipes chargées des achats dans le cycle des projets, en les intégrant en amont au processus de décision, en augmentant la taille des équipes face à l'intensification de la demande, et en introduisant des étapes dans les processus d'achat et d'établissement des budgets.

- *Lean management*. Poursuivre et assurer le suivi de la mise en œuvre du programme de *lean management* lancé par Atos, qui met en œuvre une méthodologie standard destinée à renforcer l'ensemble des activités du Groupe, à accroître la fidélisation des clients, à tirer parti des compétences et de la créativité des collaborateurs afin d'accroître l'efficacité opérationnelle, à améliorer la qualité des services, à promouvoir le bien-être au travail et à attirer et conserver les meilleurs talents.

Outre les mesures de réduction des coûts, le programme TEAM comprend des mesures commerciales destinées à accroître les ventes en augmentant le temps que consacrent les équipes commerciales aux activités de marketing pur et de prospection, à établir des plans d'action commerciaux qui garantissent le respect de priorités de vente claires, à répondre aux besoins des clients et à mettre en place des opportunités de ventes croisées pour leur proposer une gamme plus complète de produits Worldline, enfin à encourager la force de vente du Groupe en continuant d'optimiser les éléments de rémunération variable.

#### 9.1.3.11 Services fournis par le groupe Atos

Le groupe Atos fournit au Groupe un certain nombre de services informatiques et d'assistance à des conditions de marché. Les montants versés au groupe Atos pour ces services se sont élevés à 110,7 millions d'euros, 83,5 millions d'euros et 78,4 millions d'euros en 2013, 2012 et 2011 respectivement. L'augmentation du niveau des dépenses au cours des trois dernières années est principalement due à une activité plus importante de projets pour lesquels le Groupe a externalisé certaines fonctions auprès des services informatiques d'Atos. En 2013, l'augmentation reflète également l'impact des Opérations de Réorganisation Préalables, en conséquence desquelles certains employés qui travaillaient précédemment pour le Groupe font partie des effectifs d'Atos, et certains services de maintenance qui

étaient précédemment effectués en interne sont désormais fournis par le groupe Atos. Le groupe Atos facture au Groupe le prix de ces services, qui sont comptabilisés en charges de sous-traitance. Le lecteur est invité à se reporter à la Section 19.1.1 « Accords de fourniture de prestations de services » du présent document de base pour une description des accords relatifs à ces services.

Les principales dépenses facturées au Groupe par le groupe Atos comprennent :

- *Charges locatives.* Le Groupe verse au groupe Atos sa part de charges locatives pour les locaux partagés. Ces charges sont comptabilisées dans la ligne « Charges Opérationnelles » dans la catégorie « charges locatives ».

- *Charges de sous-traitance*. Le groupe Atos refacture au Groupe, à un prix basé sur les coûts d'Atos plus une marge contractuellement fixée, les coûts de personnel qui fournit des services informatiques et de maintenance au Groupe. Ces dépenses sont comptabilisées dans la ligne « sous-traitance », à compter du 1er juillet 2013.

- *Charges générales et administratives*. Atos fournit également au Groupe des services d'assistance et à la gestion d'entreprise, comprenant des services comptables et de ressources humaines. Ces charges sont comptabilisées dans la ligne « Charges Opérationnelles », dans la catégorie « autres charges ».

- *Redevance de licences de marques*. Le Groupe verse à Atos des redevances au titre de licences lui permettant d'utiliser la marque Atos. Cette dépense est comptabilisée dans la ligne « Charges Opérationnelles », dans la catégorie « autres charges ».

- *Charges financières*. Atos fournit des financements au Groupe à des conditions de marché. Ces charges sont comptabilisées dans la ligne « coût de l'endettement financier net ».

### 9.1.4 Description Synthétique des Principaux Eléments du Compte de Résultat

#### 9.1.4.1 Chiffre d'Affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe provient de ses trois lignes de services décrites ci-dessus. Voir la Section 9.1.3.3 « Composition du Chiffre d'Affaires des Lignes de Services » du présent document de base.

#### 9.1.4.2 Charges de Personnel

Les charges de personnel du Groupe correspondent principalement aux traitements et salaires, aux charges sociales, aux impôts et à la participation aux bénéfices, aux charges liées aux paiements fondés sur des actions et aux différences entre les cotisations de retraite et la charge de retraite nette. Ces charges dépendent généralement du nombre moyen de salariés et des niveaux de rémunération moyens. Durant la période considérée, ces charges sont restées relativement constantes en pourcentage du chiffre d'affaires, représentant 41,1 % en 2013 et 2012, et 40,2 % en 2011.

#### 9.1.4.3 Charges Opérationnelles

Les charges opérationnelles du Groupe englobent les catégories suivantes :

- *Charges de sous-traitance.* Les charges de sous-traitance correspondent au coût des services sous-traités, dont près de la moitié concerne la sous-traitance informatique, le plus souvent rémunérée sur la base du temps passé et du matériel fourni par le prestataire. L'autre moitié provient des autres services sous-traités, comprenant principalement des services non informatiques, tels que des services d'impressions, d'envois postaux et de

préparation de différents rapports ainsi que des services de distributeurs automatiques de billets. Le niveau de ces charges, sur une période donnée, dépend principalement du nombre de projets au stade de conception, dont le Groupe peut décider de sous-traiter certains volets plutôt que de les traiter en interne, et du volume de transactions enregistrées par les clients, ce qui affecte le niveau de certains coûts qui dépendent de ces volumes, tels que les besoins en impressions, envois postaux et préparations de différents rapports. Près de la moitié des charges de sous-traitance du Groupe en 2013, dépensées sur la base du temps et du matériel fournis par le prestataire, concernait des services informatiques sous-traités au Groupe par le groupe Atos. Durant la période 2011-2013, les coûts de sous-traitance ont enregistré une hausse due principalement à la croissance des projets nécessitant des ressources supplémentaires et des volumes de transactions enregistrées par les clients.

- *Achats de logiciels et de matériels informatiques.* Ces charges correspondent principalement au coût des composants utilisés par le Groupe pour fabriquer les terminaux, le matériel, les modules de sécurité et autres matériels et dans une moindre mesure, le matériel vendu dans le cadre des projets d'intégration. Le nombre et le mix des terminaux vendus et le coût moyen des composants par terminal sont les principaux éléments déterminant ces coûts.

- *Charges locatives.* Les charges locatives correspondent aux loyers des locaux, à certaines redevances de cartes et aux frais de location de logiciels. Les loyers des locaux dépendent généralement de la surface des locaux et du prix moyen des locations, qui est généralement déterminé par l'emplacement et la nature du local.

- *Télécommunications et frais postaux.* Le Groupe utilise de manière significative les services postaux et les télécommunications (notamment la bande passante). Ces coûts dépendent généralement du niveau d'utilisation et des tarifs moyens. Sur la période de trois ans, ces coûts ont diminué en pourcentage des ventes, principalement à la faveur de la baisse des tarifs sur le marché et des négociations menées à bien par les équipes du Groupe chargées des achats.

- *Transports et déplacements.* Ces charges, qui correspondent aux frais de déplacement et aux véhicules d'entreprise, sont restées relativement stables en pourcentage des ventes durant les trois dernières années.

- *Honoraires.* Ces charges correspondent aux honoraires versés à des consultants, aux commissaires aux comptes et aux avocats.

- *Maintenance.* Les coûts de maintenance correspondent principalement à des dépenses au titre de la maintenance des équipements et de l'entretien des locaux du Groupe.

- *Impôts et taxes autres que l'impôt sur les sociétés.* Ces charges, qui englobent les différentes taxes autres que l'impôt sur les sociétés telles que la TVA non récupérable, sont restées relativement stables en pourcentage des ventes sur la période considérée.

- *Autres charges.* Ces charges comprennent différents éléments, dont l'allocation au Groupe des coûts d'Atos de gestion et d'assistance globales qui lui sont fournis, les coûts d'électricité des centres de données du Groupe, les redevances de licences de marques versées à Atos et les charges d'indemnisation liées aux chèques impayés et versées aux clients du service des chèques.

- *Autres charges opérationnelles.* Les autres charges opérationnelles comprennent la charge d'amortissement, ainsi que d'autres charges telles que les plus ou moins-values sur la cession d'immobilisations, la comptabilisation en perte de créances irrécouvrables et les

variations nettes des provisions. La charge de dépréciation dépend principalement de la taille du portefeuille et de l'évolution de la base d'actifs du Groupe.

- *Production immobilisée*. Les charges opérationnelles sont présentées nettes de la production immobilisée. Les coûts correspondant au développement d'applications spécifiques pour des clients ou à des solutions technologiques destinées à un groupe de clients, dont la durée d'utilité de l'actif sous-jacent est supérieure à un an sont immobilisés. Leur montant cumulé est compensé dans le compte de résultat sur ce poste.

*Marge Opérationnelle*

La marge opérationnelle du Groupe est calculée en soustrayant du chiffre d'affaires les charges de personnel et les charges opérationnelles. Les principaux facteurs influant sur la marge opérationnelle du Groupe sont le niveau de son chiffre d'affaires et le niveau moyen de ses charges de personnel et charges opérationnelles, en pourcentage du chiffre d'affaires.

*Excédent Brut Opérationnel*

Le Groupe présente également son Excédent Brut Opérationnel, un indicateur non-IFRS qui fournit une information supplémentaire et utile aux investisseurs. Voir la rubrique « Indicateurs non-IFRS » ci-dessous pour une réconciliation entre l'Excédent Brut Opérationnel et la marge opérationnelle ainsi que des informations supplémentaires sur son mode de calcul.

#### 9.1.4.4 Autres Produits et Charges Opérationnels

Les autres produits et charges opérationnels, qui correspondent à des produits et des charges qui sont inhabituels, anormaux et peu fréquents, englobent les coûts liés à la réorganisation des effectifs, les coûts de rationalisation et les frais associés, l'amortissement de la relation clients et d'autres charges. Ces charges comprennent les charges de transition et de réorganisation relatives aux Opérations de Réorganisation Préalables. La rubrique « Autres » sous « Autres Produits et Charges Opérationnels » correspond principalement à des plus ou moins-values sur la vente de certains actifs (par exemple, la vente par le Groupe de sa participation au sein de Sinsys en 2012 ou celle (par location-financement) du centre de données et de bureaux à Bruxelles en 2013).

#### 9.1.4.5 Résultat Financier

Le résultat financier correspond au coût de l'endettement net financier, aux gains (pertes) de change et couvertures liés et à d'autres produits (charges) financiers. Le résultat financier dépend principalement du montant de l'encours de la dette et des taux d'intérêt moyens payés.

#### 9.1.4.6 Charge d'impôt

L'impôt sur les sociétés du Groupe dépend du résultat avant impôt et du taux d'imposition effectif. Celui-ci dépend de différents facteurs, notamment la composition relative du résultat avant impôt du Groupe, les taux d'imposition en vigueur dans les territoires où le résultat est réalisé, ainsi que d'autres facteurs tels que l'existence d'impôts différés actifs et la possibilité de les utiliser.

### 9.1.5 Présentation Sectorielle

En accord avec l'IFRS 8, la présentation sectorielle du Groupe est basée sur la présentation du *reporting* interne qui est regulièrement revu par le principal décideur opérationnel. Pour les exercices 2013, 2012 et 2011, la présentation sectorielle au titre de l'IFRS 8 est basée sur un *reporting* interne qui était organisé par zone géographique. Voir la Note 1 aux états financiers combinés.

A compter du 1er janvier 2014, le principal décideur opérationnel revoit un *reporting* interne organisé sur la base de la nouvelle organisation par lignes de services mise en place dans le cadre des Opérations de Réorganisations Préalables. En conséquence, la présentation sectorielle au titre de l'IFRS a été modifiée à partir du 1er trimestre 2014 pour suivre cette approche par ligne de services.

Afin de donner des données comparatives pour les exercices 2013 et 2012, les états financiers combinés présentent une information complémentaire sur la marge opérationnelle et l'EBO par ligne de services pour les exercices 2013 et 2012. Pour ces exercices, cette information ne s'agit pas d'une information sectorielle au sens d'IFRS 8, la nouvelle présentation sectorielle par ligne de services n'ayant été adoptée qu'à partir du 1er janvier 2014. Par ailleurs, l'organisation historique divergeante de la structure cible d'organisation et de *reporting* décidée lors de la mise en place des Opérations de Réorganisation Préalables, cette information complémentaire par ligne de services a par conséquent été reconstituée pour les comptes combinés historiques et pour les informations financières pro forma des exercices 2013 et 2012 car elle ne préexistait pas en tant que telle. En particulier, pour ce qui est de la marge opérationnelle, un certain nombre de règles ont été définies pour allouer les coûts mutualisés aux trois lignes de services, coûts significatifs pour le Groupe étant donné le partage de nombreuses plateformes, logiciels et ressources. Les règles d'allocation ont été déterminées sur la base des informations disponibles dans les systèmes et sur la meilleure évaluation du management du Groupe de la destination des ressources utilisées.

## 9.2 CHIFFRE D'AFFAIRES POUR LES TRIMESTRES CLOS LES 31 MARS 2014 ET 2013

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires du Groupe par ligne de services pour les trimestres clos les 31 mars 2014 et 2013.

| | Trimestre clos le 31 mars | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2014 | 2013 | Change | |
| | en millions d'euros | en millions d'euros | A périmètre et taux de change constants | Combinés |
| **Chiffre d'Affaires Non Audité par Ligne de Services** | | | | |
| Services Commerçants & Terminaux | 89,5 | 88,6 | 1,0 % | 1,0 % |
| Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement | 94,3 | 92,4 | 3,0 % | 2,1 % |
| Mobilité & Services Web Transactionnels | 85,3 | 91,4 | -1,9 % | -6,6 % |
| **Total Chiffre d'Affaires Non Audité** | **269,1** | **272,4** | **0,8 %** | **-1,2 %** |

Au premier trimestre 2014, le chiffre d'affaires non audité du Groupe est passé de 272,4 millions d'euros au premier trimestre 2013 à 269,1 millions d'euros au premier trimestre 2014, une baisse de 1,2 % (à périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires du Groupe progresse de +0,8 %). La réduction sur une base combinée s'explique principalement par une baisse de 6,6 % du chiffre d'affaires de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels (à périmètre et taux de change constants, la diminution du chiffre d'affaires des services Mobilité & Services Web Transactionnels est seulement de 1,9 %). Cette diminution a été compensée en grande partie par une augmentation de 2,1 % du chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions & Logiciels de Paiement et une augmentation de 1,0 % du chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux.

- Le chiffre d'affaires de la ligne de services « Services Commerçants & Terminaux » a augmenté de 1,0 %, passant de 88,6 millions d'euros au premier trimestre 2013 à 89,5 millions d'euros au premier trimestre 2014. A périmètre et taux de change constants, la croissance de la ligne de services a été de 1,0%. L'augmentation de 0,9 million d'euros s'explique principalement par une croissance du chiffre d'affaires de l'activité d'acquisition commerçants au Benelux, due principalement à une hausse des volumes de transactions qui a plus que compensé l'impact d'une baisse des prix moyens. Le chiffre d'affaires des services en ligne a légèrement cru compte tenu de projets dans l'omni-commerce en particulier sur de nouvelles plateformes digitales. Le chiffre d'affaires de l'activité des cartes privatives et des services de fidélisation a également progressé du fait de volumes de transactions en augmentation conjugué à la réalisation de projets dans le domaine des cartes pétrolières. Ces augmentations ont été partiellement compensées par une baisse du chiffre d'affaires de la division terminaux, reflétant principalement une baisse des prix moyens ainsi qu'un effet de base, le premier trimestre 2013 ayant été marqué par un niveau de ventes particulièrement élevé et non reproduit au premier trimestre 2014. Hors terminaux, la croissance de la ligne de services a été de 7,1 %.

- Le chiffre d'affaires de la ligne de services « Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement » a progressé de 2,1 %, passant de 92,4 millions d'euros au premier trimestre 2013 à 94,3 million d'euros au premier trimestre 2014. A périmètre et taux de change constants, la croissance de la ligne de services a été de 3,0 %. L'augmentation s'explique principalement par celle du chiffre d'affaires en traitement émetteurs, tirée par la croissance des volumes en

Belgique et en France, ainsi que la hausse des services de banque en ligne liée à des projets de mise en œuvre de la règlementation SEPA essentiellement en France. Le chiffre d'affaires des licences de paiement est resté quasi stable, les ventes en Chine ayant compensé une moindre activité en France. Le chiffre d'affaires du traitement de transactions commerçants est en augmentation grâce à la montée en charge d'un nouveau contrat en Allemagne, partiellement annulée par l'activité chèques en France.

- Le chiffre d'affaires de la ligne services « Mobilité & Services Web Transactionnels » a baissé de 6,6 %, passant de 91,4 millions d'euros au premier trimestre 2013 à 85,3 millions d'euros au premier trimestre 2014. Cette baisse s'explique principalement par l'effet de change sur le peso argentin par rapport à l'euro ainsi que par la phase « projet » du contrat relatif à un projet multimodal avec l'une des principales agglomérations du Royaume-Uni qui a été transférée au groupe Atos au 1er janvier 2014 (au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires projet sur ce contrat était de 1,9 millions d'euros). A périmètre et taux de change constants, l'évolution du chiffre d'affaires de la ligne de services a été de -1,9 % et s'explique principalement par (i) une augmentation du chiffre d'affaires E-Ticketing au Royaume-Uni et en Amérique latine, plus que compensée par (ii) une réduction de prix contractuelle avec un client au Royaume-Uni et la fin d'un projet en France dans la division Services Electroniques Gouvernementaux et (iii) l'effet de base dû à la facturation au premier trimestre 2013 d'un projet important avec un opérateur télécom dans la division e-consommateurs et Mobilité.

Le Groupe a modifié sa présentation sectorielle à compter du 1er janvier 2014 pour suivre une approche de *reporting* interne axée sur la nouvelle organisation autour des lignes de services adoptée dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables. Voir la Section 9.1.5 « Présentation Sectorielle » du présent document de base. Bien que la présentation sectorielle du Groupe ne soit plus basée sur des secteurs géographiques, le Groupe a choisi de fournir à titre supplémentaire pour les premiers trimestres 2013 et 2014 des informations concernant la composition de son chiffre d'affaires par zone géographique. Le tableau suivant résume la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par zone géographique pour les périodes indiquées.

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires du Groupe par zone géographique pour les trimestres clos les 31 mars 2014 et 2013.

| | **Trimestre clos le 31 mars** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | **2014** | **2013** | **Change** | |
| | **en millions d'euros** | **en millions d'euros** | **A périmètre et taux de change constants** | **Combinés** |
| **Chiffre d'Affaires Non Audité par zone géographique** | | | | |
| France | 98,8 | 98,9 | -0,2 % | -0,2 % |
| Belgique & Pays-Bas | 79,5 | 80,8 | -1,6 % | -1,6 % |
| Royaume Uni | 34,8 | 35,3 | 1,4 % | -1,5 % |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 27,3 | 26,3 | 3,9 % | 3,8 % |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 16,1 | 17,4 | 13,2 % | -7,6 % |
| Asie & Inde | 12,7 | 13,7 | 0,6 % | -7,3 % |
| **Total Chiffre d'Affaires** | **269,1** | **272,4** | **0,8 %** | **-1,2 %** |

## 9.3 COMPARAISON DU RESULTAT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012

### 9.3.1 Résultat Opérationnel Consolidé

Le tableau ci-après présente le résultat consolidé du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires combiné pour les périodes considérées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | | 2012 | | |
| | En millions d'euros | En % du chiffre d'affaires | En millions d'euros | En % du chiffre d'affaires | Variation |
| **Chiffre d'affaires** | 1 135,1 | | 1 107,2 | | 2,5 % |
| Charges de personnel | -466,1 | -41,1 % | -455,0 | -41,1 % | 2,4 % |
| Charges opérationnelles | -505,0 | -44,5 % | -500,1 | -45,2 % | 1,0 % |
| **Marge opérationnelle** | 164,0 | 14,4 % | 152,1 | 13,7 % | 7,8 % |
| Autres produits et charges opérationnels | 5,9 | 0,5 % | -2,4 | -0,2 % | n.s. |
| **Résultat opérationnel** | 169,9 | 15,0 % | 149,7 | 13,5 % | 13,5 % |
| Coût de l'endettement financier net | -3,7 | -0,3 % | -4,2 | -0,4 % | -11,9 % |
| Autres charges financières | -15,9 | -1,4 % | -9,8 | -0,9 % | 62,2 % |
| Autres produits financiers | 6,2 | 0,5 % | 3,7 | 0,3 % | 67,6 % |
| Résultat financier | -13,4 | -1,2 % | -10,3 | -0,9 % | 30,1 % |
| **Résultat avant impôt** | 156,5 | 13,8 % | 139,4 | 12,6 % | 12,3 % |
| Charge d'impôt | -36,2 | -3,2 % | -43,8 | -4,0 % | -17,4 % |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,8 | -0,2 % | -1,7 | -0,2 % | 5,9 % |
| **Résultat net** | **118,5** | **10,4 %** | **93,9** | **8,5 %** | **26,2 %** |

*n.s. : non significatif*

### 9.3.2 Chiffre d'Affaires

En 2013, le chiffre d'affaires du Groupe s'est établi à 1 135,1 millions d'euros, en hausse de 2,5 % comparativement à 2012, où il s'élevait à 1 107,2 millions d'euros (+4,1 % à périmètre et taux de change constants). Cette progression s'explique par des hausses dans chacune des trois lignes de services du Groupe. La plus importante croissance est imputable à la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels (+3,3 % en réel ; +4,5 % à périmètre et taux de change constants), suivie de Services Commerçants & Terminaux (+3,1 % en réel ; +3,0 % à périmètre et taux de change constants), puis par Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement (+1,3 % en réel ; +4,9 % à périmètre et taux de change constants). Voir la Section 9.4 « Analyse du Chiffre d'Affaires, de la Marge Opérationnelle et de l'Excédent Brut Opérationnel par Ligne de Services ».

### 9.3.3 Charges de Personnel

Les charges de personnel s'élèvent à 466,1 millions d'euros en 2013, en hausse de 2,4 % par rapport à 2012, où elles s'établissaient à 455,0 millions d'euros. En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges de personnel sont stables à 41,1 % pour chaque période. La hausse de 11,1 millions d'euros en valeur absolue s'explique principalement par l'augmentation des effectifs moyens de 7 031 personnes en 2012 à 7 295 personnes en 2013 et, dans une moindre mesure, par l'augmentation des salaires. A contrario, la cession de Sinsys en juin 2012 s'est traduite par une réduction des coûts de 3,0 millions d'euros en 2013.

### 9.3.4 Charges Opérationnelles

Le tableau ci-après récapitule les charges opérationnelles pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012.

| | **Exercice clos le 31 décembre** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | **2013** | | **2012** | | |
| | **En millions d'euros** | **En pourcentage du chiffre d'affaires** | **En millions d'euros** | **En pourcentage du chiffre d'affaires** | **Variation** |
| **Charges opérationnelles** | | | | | |
| Sous-traitance | 188,1 | 16,6 % | 164,2 | 14,8 % | 14,6 % |
| Achats de logiciels et de matériels informatiques | 46,4 | 4,1 % | 45,6 | 4,1 % | 1,8 % |
| Coûts de maintenance | 26,1 | 2,3 % | 32,7 | 3,0 % | -20,2 % |
| Charges locatives | 51,2 | 4,5 % | 47,7 | 4,3 % | 7,3 % |
| Télécommunications | 53,6 | 4,7 % | 53,6 | 4,8 % | 0,0 % |
| Transports et déplacements | 10,2 | 0,9 % | 10,4 | 0,9 % | -1,9 % |
| Véhicules d'entreprise | 9,3 | 0,8 % | 8,8 | 0,8 % | 5,7 % |
| Honoraires | 23,9 | 2,1 % | 27,5 | 2,5 % | -13,1 % |
| Impôts et taxes | 11,7 | 1,0 % | 11,8 | 1,1 % | -0,8 % |
| Autres charges | 76,4 | 6,7 % | 81,3 | 7,3 % | -6,0 % |
| **Sous-total charges** | **496,9** | **43,8 %** | **483,6** | **43,7 %** | **2,8 %** |
| Amortissements des immobilisations | 37,2 | 3,3 % | 36,1 | 3,3 % | 3,0 % |
| Dotation / (reprise) aux provisions | -2,9 | -0,3 % | -8,3 | -0,7 % | -65,1 % |
| Plus et moins-values d'immobilisations cédées | 0,7 | 0,1 % | 0,9 | 0,1 % | -22,2 % |
| Perte sur créances irrécouvrables | 3,5 | 0,3 % | 3,4 | 0,3 % | 2,9 % |
| Production immobilisée | -30,4 | -2,7 % | -15,6 | -1,4 % | 94,9 % |
| **Sous-total autres charges** | **8,1** | **0,7 %** | **16,5** | **1,5 %** | **-50,9%** |
| **Total** | **505,0** | **44,5 %** | **500,1** | **45,2 %** | **1,0 %** |

Les charges opérationnelles ont augmenté de 1,0 % par rapport à 2012 pour atteindre 505,0 millions d'euros en 2013. En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges opérationnelles ont diminué, passant de 45,2 % en 2012 à 44,5 % en 2013, la hausse de 1,0 % ayant accompagné une croissance du chiffre d'affaires de 2,5 %.

Les principaux facteurs expliquant l'augmentation des charges opérationnelles en 2013 sont :

- Une hausse de 14,6 % des coûts de sous-traitance (+23,9 millions d'euros), qui sont passés de 14,8 % du chiffre d'affaires en 2012 à 16,6 % du chiffre d'affaires en 2013. Cette augmentation résulte principalement (à hauteur d'environ 12 millions) de l'évolution des projets clients ainsi que l'effort accru de développement des plateformes logicielles du Groupe dans trois domaines principaux : l'évolution des plateformes de *processing*, l'adaptation de la plateforme Internet Sips et la construction des offres relatives à la Vie Connectée (*Connected Living*).

- Le reste de la hausse représente l'impact net des Opérations de Réorganisation Préalables au Royaume-Uni et de la réduction des coûts de sous-traitance liée à la cession de Sinsys en juin 2012.

- Une hausse de 7,3 % des charges de location et redevances sur schéma de paiement (+3,5 millions d'euros), qui ont augmenté pour passer de 4,3 % du chiffre d'affaires en 2012 à 4,5 % du chiffre d'affaires en 2013. Cette augmentation reflète principalement la croissance des volumes de traitement des paiements (et des commissions associées) et dans une moindre mesure l'augmentation des loyers.

Les principaux facteurs expliquant la baisse des charges opérationnelles en 2013 sont :

- Une baisse de 20,2 % des coûts de maintenance (-6,6 millions d'euros), qui sont passés de 3,0 % du chiffre d'affaires en 2012 à 2,3 % du chiffre d'affaires en 2013. Cette diminution est liée aux Opérations de Réorganisation Préalables. En effet, les services de maintenance au Royaume-Uni et en Amérique latine sont fournis par Atos et enregistrés par le Groupe en charge de sous-traitance.

- Une diminution de 13,1 % des honoraires (-3,6 millions d'euros), qui ont baissé de 2,5 % du chiffre d'affaires en 2012 à 2,1 % du chiffre d'affaires en 2013. Cette diminution reflète principalement une baisse des coûts d'assurance et des activités de communication et de marketing en 2013 (principalement au Royaume-Uni).

- Une diminution de 6,0 % des autres charges (-4,9 millions d'euros), qui ont baissé de 81,3 millions en 2012 à 76,4 millions en 2013. La part la plus importante de cette diminution s'explique par un recul des charges d'indemnisation des chèques impayés versées aux clients du Service des Chèques, dû à une baisse des volumes de chèques traités.

Par ailleurs, l'évolution de la production immobilisée de 15,6 millions en 2012 à 30,4 millions en 2013 s'analyse au regard de l'augmentation des coûts de sous-traitance destinés à l'évolution de la plateforme logicielle du Groupe. Cette hausse reflète principalement le développement des plateformes logicielles du Groupe dans quatre domaines majeurs : l'évolution des plateformes de *processing*, l'adaptation de la plateforme internet Sips, la construction des offres relatives à la Vie Connectée et le développement de la nouvelle gamme de terminaux qui seront lancés sur le marché dans le courant de l'année 2014.

### 9.3.5 Marge Opérationnelle

La marge opérationnelle du Groupe a progressé, passant de 152,1 millions d'euros en 2012 à 164,0 millions d'euros en 2013, en hausse de 7,8 %. Le taux de marge opérationnelle du Groupe s'est élevé à 14,4 % en 2013 comparé à 13,7 % en 2012. Cette progression résulte principalement d'une augmentation de la marge opérationnelle de la ligne de services Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement. Voir la Section 9.4 « Analyse du Chiffre d'Affaires, de la Marge Opérationnelle et de l'Excédent Brut Opérationnel par Ligne de Services ».

### 9.3.6 Autres Produits et Charges Opérationnels

Le tableau ci-après récapitule les autres produits et charges opérationnels pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | | 2012 | | |
| | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | Variation |
| **Autres Produits et Charges Opérationnels** | | | | | |
| Réorganisation des effectifs | 3,7 | 0,3 % | 1,8 | 0,2 % | 94,4 % |
| Rationalisation et frais associés | 0,8 | 0,1 % | 1,3 | 0,1 % | -53,8 % |
| Coûts d'intégration et d'acquisition | 1,6 | 0,1 % | 0,1 | 0,0 % | 1 500,0 % |
| Amortissement de la relation clients | 3,5 | 0,3 % | 3,4 | 0,3 % | 2,9 % |
| Autres | -15,5 | -1,3 % | -4,2 | -0,4 % | 259,5 % |
| **Total** | **-5,9** | **-0,5 %** | **2,4** | **0,2 %** | **n.s.** |

*n.s.: non significatif*

Les autres produits et charges opérationnels du Groupe ont généré des produits nets de 5,9 millions d'euros en 2013, contre une charge nette de 2,4 millions d'euros en 2012.

En 2013, ce poste correspondait principalement aux éléments suivants :

- une charge de 3,7 millions d'euros au titre de la réorganisation des effectifs liée aux Opérations de Réorganisation Préalables ;
- une charge de 1,6 million d'euros de coûts d'intégration et d'acquisition liés au déploiement de SAP dans certaines entités de Siemens IT Solutions & Services et à l'intégration de Quality Equipment acquise aux Pays-Bas ;
- une charge de 3,5 millions d'euros se rapportant à l'amortissement d'une partie du prix des acquisitions passées (Banksys et Siemens IT Solutions & Services) affectée à la relation clients et au carnet de commandes acquis ;
- des autres produits opérationnels nets de 15,5 millions d'euros provenant principalement d'une plus-value sur la cession d'un centre de données à Bruxelles pour un montant de 19 millions d'euros. Ce produit a été partiellement compensé par une augmentation de 6,7 millions d'euros des coûts liés aux Opérations de Réorganisation Préalables.

En 2012, ce poste reflétait principalement :

- une charge de 1,8 million d'euros au titre de coûts de réorganisation des effectifs liés à l'optimisation des effectifs dans différentes entités du Groupe ;
- une charge de 1,3 million d'euros au titre des coûts de rationalisation et autres coûts associés liés à des charges locatives se rapportant à des locaux inoccupés ;
- une charge de 3,4 millions d'euros relative à l'amortissement du prix d'acquisitions passées (Banksys et Siemens IT Solutions & Services) affectée à la relation clients et au carnet de commandes acquis ; et

- un produit opérationnel net de 4,2 millions d'euros au titre de la plus-value réalisée lors de la cession par le Groupe de sa participation de 49 % dans Sinsys.

### 9.3.7 Résultat Opérationnel

À l'instar de la hausse de la marge opérationnelle, le résultat opérationnel du Groupe a augmenté, passant de 149,7 millions d'euros en 2012 à 169,9 millions d'euros en 2013, soit une hausse de 13,5 %. En pourcentage du chiffre d'affaires, le résultat opérationnel a progressé, passant de 13,5 % en 2012 à 15,0 % en 2013.

### 9.3.8 Résultat Financier

Le tableau ci-après détaille la composition du résultat financier du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 :

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | |
| | **En millions d'euros** | **En millions d'euros** | **Variation** |
| **Produits financiers nets** | | | |
| Coût de l'endettement financier net | -3,7 | -4,2 | -11,9 % |
| Gains/(pertes) de change et couvertures liées | -1,4 | -1,5 | -6,7 % |
| Autres produits (charges) financiers | -8,3 | -4,6 | 80,4 % |
| **Résultat financier** | **-13,4** | **-10,3** | **30,1 %** |

La charge financière nette du Groupe a augmenté de 30,1 %, passant de 10,3 millions d'euros en 2012 à 13,4 millions d'euros en 2013. Cette hausse tient à une augmentation de 3,7 millions d'euros des autres charges financières correspondant principalement à l'augmentation en 2013 du résultat transféré dans le cadre d'accords d'intégration fiscale antérieurs aux Opérations de Réorganisation Préalables par la filiale allemande du Groupe à sa société mère Atos. Cette hausse a plus que compensé la réduction de 0,5 million d'euros du coût de l'endettement financier net, provenant principalement d'une baisse des taux d'intérêt payés sur la dette brute, conjuguée à une légère diminution de l'encours moyen de la dette en 2013 par rapport à 2012.

### 9.3.9 Résultat avant Impôt

En conséquence des éléments précités, le résultat avant impôt a augmenté de 12,3 %, passant de 139,4 millions d'euros en 2012 à 156,5 millions d'euros en 2013.

### 9.3.10 Charge d'Impôt

La charge d'impôt du Groupe a diminué de 17,4 %, passant de 43,8 millions d'euros en 2012 à 36,2 millions d'euros en 2013. Le taux effectif d'impôt du Groupe a baissé, s'élevant à 23,1 % en 2013, contre 31,4 % en 2012. Cette baisse résulte principalement de la reconnaissance d'un impôt différé actif enregistré en 2013 dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables.

### 9.3.11 Quote-part du Résultat Net des Sociétés Mises en Equivalence

La quote-part du Groupe dans le résultat net des sociétés mises en équivalence a représenté une perte de 1,8 million d'euros en 2013, contre 1,7 million en 2012. Ces chiffres correspondent à la quote-part du Groupe dans les pertes enregistrées par Buyster.

### 9.3.12 Résultat Net

Le résultat net du Groupe s'est ainsi élevé à 118,5 millions d'euros en 2013, en augmentation de 26,2 % par rapport à 2012.

## 9.4 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES, DE LA MARGE OPERATIONNELLE ET DE L'EXCEDENT BRUT OPERATIONNEL PAR LIGNE DE SERVICES POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012

### 9.4.1 Services Commerçants & Terminaux

Le tableau ci-après récapitule le chiffre d'affaires, la marge opérationnelle et l'Excédent Brut Opérationnel pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | | 2012 | | Change | |
| | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | Combiné | A périmètre et devise constants |
| **Services Commerçants & Terminaux** | | | | | | |
| Acquisition Commerçants | 136,8 | -- | 129,3 | -- | 5,8% | 6,0% |
| Services en Ligne | 66,9 | -- | 62,1 | -- | 7,7% | 8,6% |
| Cartes Privatives et Programmes de Fidélisation | 62,5 | -- | 59,0 | -- | 5,9% | 8,4% |
| Terminaux | 98,4 | -- | 103,2 | -- | -4,7% | -7,0% |
| **Total Chiffre d'Affaires Services Commerçants & Terminaux** | **364,6** | **--** | **353,6** | **--** | **3,1%** | **3,0%** |
| Marge Opérationnelle | 67,2 | 18,4% | 68,0 | 19,2% | (80pb) | |
| Excédent Brut Opérationnel | 78,9 | 21,6% | 77,9 | 22,0% | (40pb) | |

#### 9.4.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux a augmenté de 3,1 %, passant de 353,6 millions d'euros en 2012 à 364,6 millions d'euros en 2013 (à périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 3,0 %). Cette hausse de 11,0 millions d'euros résulte des éléments suivants :

- Une hausse de 5,8 % du chiffre d'affaires de l'activité d'acquisition commerçants principalement due à une augmentation des volumes de transactions au Benelux. La hausse des volumes de transactions a plus que compensé l'impact de la baisse des prix moyens. Cette division a également réalisé un chiffre d'affaires sur la vente de services à valeur ajoutée (tels que les enquêtes de satisfaction, la publicité sur les points de vente, la fidélisation et la détection de fraude). A périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 6,0 %.

- Une hausse de 7,7 % des services en ligne, due principalement à une augmentation du chiffre d'affaires liée aux solutions multi-commerce qui s'explique surtout par de nouveaux projets « build » de transformation numérique tels que le mur virtuel Adidas et la plateforme numérique pour McDonald's, ainsi que par la croissance des activités existantes. A périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 8,6 %.

- Une hausse de 5,9 % du chiffre d'affaires généré par les cartes privatives et les services de fidélisation, reposant en majorité sur une augmentation des volumes de projets « build » au Royaume-Uni et en Espagne, ainsi qu'à une progression du chiffre d'affaires lié aux bornes libre-service. A périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 8,4 %.

- La division terminaux a connu une réduction de son chiffre d'affaires de 4,7%, qui reflète principalement un ralentissement de l'activité des terminaux en 2013 dans l'attente d'une nouvelle gamme de produits qui devrait être disponible dans le courant 2014, ceci comparé à une performance particulièrement robuste en 2012, suite à d'importantes campagnes de renouvellement des terminaux. En revanche, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires récurrent plus élevé sur la maintenance des terminaux. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires a diminué de 7,0 %. La variation de périmètre concerne l'acquisition de Quality Equipment en juin 2012.

#### 9.4.1.2 Marge opérationnelle

En 2013, la marge opérationnelle de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux a diminué de 80 points de base du chiffre d'affaires par rapport à 2012, ce qui reflète des tendances contrastées au sein des divisions sous-jacentes. La marge opérationnelle de l'activité d'acquisition commerçants a bénéficié d'une augmentation des volumes de transactions en Belgique. L'accroissement de la rentabilité des activités de cartes privatives et programmes de fidélisation est dû à une croissance au sein de notre clientèle existante ainsi qu'à un nouveau client bancaire. Le Groupe a par ailleurs diminué les frais de marketing pour un site Internet britannique de gestion et de réservation de voyages, ce qui a entraîné une progression de la marge opérationnelle des services en ligne. Ces évolutions positives n'ont pas totalement compensé la diminution de la marge opérationnelle pour l'activité terminaux, due à des plus petits volumes de ventes et une compétition accrue sur l'ensemble des marchés.

#### 9.4.1.3 Excédent Brut Opérationnel

En 2013, l'excédent brut opérationnel de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux a diminué de 40 points de base du chiffre d'affaires par rapport à 2012, ce qui reflète principalement une hausse des provisions pour dépréciation de stocks en raison de l'obsolescence des terminaux en 2012, dans l'attente du lancement programmé d'une nouvelle gamme de terminaux.

### 9.4.2 Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement

Le tableau ci-après détaille le chiffre d'affaires, la marge opérationnelle et l'excédent brut opérationnel (EBO) de la ligne de services pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | | 2012 | | Change | |
| | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | Combiné | A périmètre et devise constants |
| **Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement** | | | | | | |
| Traitement Acquéreurs ..... | 92,4 | -- | 93,0 | -- | -0,6% | 0,4% |
| Traitement Emetteurs..... | 197,0 | -- | 193,4 | -- | 1,8% | 8,1% |
| Services de Banque en Ligne..... | 39,2 | -- | 37,4 | -- | 4,8% | 4,8% |
| Licences de Paiement ..... | 63,2 | -- | 63,1 | -- | 0,2% | 1,9% |
| **Total Chiffre d'Affaires Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement** ..... | **391,7** | -- | **386,8** | -- | **1,3 %** | **4,9 %** |
| Marge Opérationnelle ..... | 78,9 | 20,1 % | 63,4 | 16,4 % | +375pb | |
| Excédent Brut Opérationnel..... | 88,9 | 22,7 % | 72,0 | 18,6 % | +410pb | |

#### 9.4.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de la ligne de services a augmenté de 1,3 %, passant de 386,8 millions d'euros en 2012 à 391,7 millions d'euros en 2013 (à périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 4,9 %), grâce aux volumes de transactions plus élevés du traitement émetteurs et à l'augmentation du chiffre d'affaires lié à des projets « build ».

Cette augmentation de chiffre d'affaires a été réduite par la sortie du périmètre du Groupe de la société Sinsys en juin 2012. Depuis cette opération, le chiffre d'affaires de Sinsys, pour lequel la part du Groupe s'élevait à 11,0 millions d'euros pour le premier semestre 2012, n'est plus pris en compte dans le périmètre de combinaison du Groupe. Par ailleurs, les modifications de taux de change entre 2012 et 2013 ont eu un impact négatif de 2,1 millions d'euros sur le chiffre d'affaires de la ligne de services. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires de la ligne de services a augmenté de 4,9 %.

- La hausse de 4,9 millions d'euros du chiffre d'affaires s'explique principalement par une augmentation de 3,6 millions d'euros, soit 1,8 %, du chiffre d'affaires du traitement émetteurs. A périmètre et taux de change constants, l'augmentation du chiffre d'affaires de la division a été de 14,8 millions d'euros (+8,1 %), découlant principalement d'une hausse des volumes de transactions en Belgique, d'une augmentation des ventes de services de détection de fraude, du chiffre d'affaires lié à des projets « build » d'évolutions de plateformes de clients en Belgique, de la mise en œuvre de la règlementation SEPA en Allemagne et de projets de porte-monnaie électroniques en France. Ces augmentations ont plus que compensé l'impact des pressions sur les prix et de la fin durant l'année de deux contrats en Allemagne. La division a enregistré une réduction de chiffre d'affaires de 11,0 millions d'euros due à la vente de Sinsys et a été impactée pour 0,2 million d'euros par les variations de taux de change.

- Le reliquat de la hausse, soit 1,4 millions d'euros, se répartit dans les trois autres divisions de la ligne de services. Le chiffre d'affaires des services de banque en ligne a augmenté de 4,8 % (à la fois en combiné et à périmètre et taux de change constants), principalement du fait de projet « build » lié aux services de banque en ligne et de projets de mise en œuvre de la règlementation SEPA en France, ainsi que de la croissance des services de paiement autres que par cartes en Allemagne. Le chiffre d'affaires des licences de paiement a augmenté de 0,2 %, l'évolution du taux de change ayant partiellement compensé les ventes dans la région Asie-Pacifique, et un chiffre d'affaires plus élevé en France. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires des licences de paiement a augmenté de 1,9 %. Le chiffre d'affaires du traitement commerçants a diminué de 0,6 %, l'évolution des taux de change et la diminution des services de traitement des chèques en France ayant impacté l'augmentation du chiffre d'affaires généré par l'activité du traitement commerçants. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires de la division traitement commerçants a augmenté de 0,4 %.

#### 9.4.2.2 Marge opérationnelle

La marge opérationnelle de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement a enregistré une augmentation de marge opérationnelle de 15,5 millions d'euros soit 375 points de base du chiffre d'affaires en 2013, par rapport à 2012. Cette forte augmentation résulte d'une augmentation des volumes de transactions d'émission au Benelux et des projets « build » dans les activités d'émission de moyens de paiement (projets de clients, SEPA, *e-wallet*) au Benelux, en Allemagne et en France, conjugués à un programme de contrôle des coûts dans tous les pays et à des coûts de projets immobilisés plus importants dans les produits d'émission. Par ailleurs, la vente de Sinsys en juin 2012 a eu un impact positif sur la rentabilité relative de la ligne de services (+30 points de base).

#### 9.4.2.3 Excédent Brut Opérationnel

L'excédent brut opérationnel de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement a enregistré une augmentation de 16,9 millions d'euros en 2013, soit 410 points de base du chiffre d'affaires par rapport à 2012.

### 9.4.3 Mobilité & Services Web Transactionnels

Le tableau ci-après indique le chiffre d'affaires, la marge opérationnelle et l'Excédent Brut Opérationnel de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | | 2012 | | Change | |
| | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | en millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires de la ligne de services | Combiné | A périmètre et devise constants |
| **Mobilité & Services Web Transactionnels** | | | | | | |
| Billetterie Electronique | 106,6 | -- | 92,0 | -- | 15,9% | 13,4% |
| Services Electroniques Gouvernementaux | 185,0 | -- | 189,6 | -- | -2,4% | 1,4% |
| E-Consommateur et Mobilité | 87,1 | -- | 85,1 | -- | 2,4% | 2,4% |
| **Total Chiffre d'Affaires Mobilité & Services Web Transactionnels** | **378,8** | -- | **366,7** | -- | **3,3 %** | **4,5 %** |
| Marge Opérationnelle | 37,7 | 10,0 % | 44,5 | 12,1 % | -210 pb | |
| Excédent Brut Opérationnel | 53,6 | 14,1 % | 55,3 | 15,1 % | -100 pb | |

#### 9.4.3.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a augmenté de 3,3 %, passant de 366,7 millions d'euros en 2012 à 378,8 millions d'euros en 2013 (à périmètre et taux de change constants, la croissance a été de 4,5 %).

L'évolution défavorable des taux de change, essentiellement en Argentine ainsi qu'au Royaume-Uni, a eu un impact de 11,4 millions d'euros, dont l'effet négatif a été réparti entre l'activité de billetterie électronique à hauteur de 5,1 millions d'euros et les services électroniques gouvernementaux, à hauteur de 6,3 millions d'euros.

La croissance de 12,1 millions d'euros du chiffre d'affaires s'explique par les facteurs suivants :

- principalement par une augmentation de 14,6 millions d'euros (+ 15,9 %) du chiffre d'affaires des services de billetterie électronique résultant surtout de projets « build » liés notamment à un nouveau contrat significatif de transport multimodal au Royaume-Uni. De même, la division a bénéficié de nouveaux projets de billetteries en Amérique latine ainsi qu'une augmentation de l'activité liée à la billetterie en ligne et aux contrats de supervision ferroviaire au Royaume-Uni. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires de la division a augmenté de 13,4 %.

- Le chiffre d'affaires généré par les services électroniques gouvernementaux a diminué de 4,6 millions d'euros ou 2,4 %. Le chiffre d'affaires de la division a été affecté par une réduction contractuelle de prix d'un projet significatif dans le secteur public au Royaume-Uni, pour un montant de 5,3 millions d'euros. Cette baisse est partiellement compensée par une hausse du chiffre d'affaires sur les grands contrats du secteur public en France, tandis que l'activité en Amérique latine est restée stable

en 2013. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires des services électroniques gouvernementaux a augmenté de 1,4 %.

- Le chiffre d'affaires de l'activité e-consommateur et mobilité a augmenté (en réel et à périmètre et taux de change constants) de 2,4 %. Cette croissance a été principalement liée aux nouveaux projets de véhicules connectés.

#### 9.4.3.2 Marge opérationnelle

En 2013, la marge opérationnelle de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a diminué de 6,8 millions d'euros, soit 210 points de base du chiffre d'affaires par rapport à 2012. Cette réduction s'explique principalement par des réductions de prix prévus par un contrat significatif dans le secteur public au Royaume-Uni, ainsi que par une évolution défavorable du mix d'activités en France (moins de facturation de « run », plus de facturation de « build » projet et de « resale »). De même, au Royaume-Uni, un projet significatif de billetterie électronique, qui était en phase « build » en 2013, a eu un impact défavorable sur la marge opérationnelle. Ces diminutions ont été partiellement compensées par de meilleures performances des autres activités ferroviaires au Royaume-Uni.

#### 9.4.3.3 Excédent Brut Opérationnel

En 2013, l'Excédent Brut Opérationnel de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a diminué de 1,8 millions d'euros, soit 100 points de base du chiffre d'affaires par rapport à 2012. L'Excédent Brut Opérationnel a diminué dans des proportions moins importantes que la marge opérationnelle en 2013 en raison d'un niveau de reprise de provisions élevé en 2012 pour des contrats sources de pertes acquis auprès de Siemens IT Solutions and Services en Amérique latine, qui avaient été intégralement financés lors de l'acquisition.

#### 9.4.3.4 Charges Corporate

S'élevant à 19,8 millions d'euros en 2013, les charges corporate ont diminué de 4,1 million d'euros, soit une baisse 17 % par rapport à 2012, principalement dus à de nouveaux accords de refacturation établis lors des Opérations de Réorganisation Préalables en vertu desquels le Groupe peut désormais allouer aux différentes lignes de services certaines dépenses qui étaient précédemment non allouées et comptabilisées dans les charges corporate.

## 9.5 ANALYSE SECTORIELLE POUR LES EXERCICES 2013 ET 2012

### 9.5.1 Chiffre d'Affaires

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 par secteur d'activité géographique.

| Chiffre d'affaires | 2013 | 2012 | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|
| France | 413,5 | 400,5 | 13,0 | 3,2% |
| Belgique & Pays-Bas | 333,2 | 332 | 1,2 | 0,4% |
| Royaume-Uni | 147,6 | 137,3 | 10,3 | 7,5% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 111,2 | 108,5 | 2,7 | 2,5% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 73,6 | 72,7 | 0,9 | 1,2% |
| Asie & Inde | 56,0 | 56,2 | -0,2 | -0,4% |
| **Total** | **1135,1** | **1107,2** | **27,9** | **2,5%** |

Le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de 1 107 millions d'euros en 2012 à 1 135,1 millions d'euros en 2013, soit une augmentation de 27,9 millions d'euros ou 2,5 %. Les évolutions principales ont été les suivantes :

- La **France** a généré près de la moitié de la variation du chiffre d'affaires sur l'année. La ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a progressé grâce à une bonne performance de la division E-consommateur & Mobilité (+5,0 millions d'euros) avec la mise en œuvre de deux contrats dans le domaine des véhicules connectés ainsi qu'une augmentation du chiffre d'affaires E-gouvernement au titre du contrat des radars (+2,2 millions d'euros). Par ailleurs, les ventes de solutions d'omni-commerce (McDonalds, SPME) (+3,4 millions d'euros) et ceux de nouveaux services avec des grands comptes existants du secteur de la distribution (Auchan, Système U, Carrefour) (+1,5 millions d'euros) ont également contribué à la croissance en France.

- La hausse du chiffre d'affaires au **Royaume-Uni** entre 2012 et 2013 a été essentiellement portée par la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels grâce à l'activité d'E-ticketing, en croissance de 9,5 millions d'euros sur un grand projet multimodal du secteur des transports publics pour la ville de Manchester ainsi qu'à une forte hausse du chiffre d'affaires avec des opérateurs ferroviaires (+9,2 millions d'euros). A l'inverse, la baisse de prix prévue dans un contrat majeur du secteur public (5,3 millions d'euros) ainsi que l'évolution défavorable de la livre sterling par rapport à l'euro (-5,5 millions d'euros) ont impacté négativement le chiffre d'affaires entre 2012 et 2013.

- Malgré la cession de la participation du Groupe dans la joint-venture Sinsys, intervenue en juin 2012 et ayant eu pour effet une évolution négative du chiffre d'affaires de 11,4 millions d'euros entre 2012 et 2013, et compte tenu de l'acquisition de Quality Equipment aux Pays-Bas ayant contribué sur les six derniers mois seulement en 2012 contre une année pleine en 2013, le chiffre d'affaires du **Benelux** a crû de 1,2 millions d'euros en 2013. En effet, les volumes d'acquisition commerçants ont progressé de 7,9 millions d'euros et l'activité de traitement émetteurs a crû de 6,3 millions d'euros. Enfin, un projet de « build » pour une grande banque en Belgique a contribué pour 2,3 millions d'euros alors que l'activité des terminaux a diminué de 8,0 millions d'euros.

- L'évolution du chiffre d'affaires de la **Zone Ibérique et Amérique latine** inclut un effet de change défavorable équivalent à 7,0 millions d'euros. A l'exclusion de cet effet, la progression des activités d'E-ticketing et d'E-gouvernement en Amérique Latine a été respectivement de 4,0 millions d'euros et de 4,6 millions d'euros.

### 9.5.2 Marge Opérationnelle

Le tableau ci-après présente la marge opérationnelle pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 par secteur d'activité géographique.

| Marge Opérationnelle | 2013 | % de chiffre d'affaires sectoriel | 2012 | % de chiffre d'affaires sectoriel | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|---|---|
| France | 56,0 | 13,5% | 53,1 | 13,3% | 2,9 | 5,5% |
| Belgique & Pays-Bas | 82,0 | 24,6% | 80,2 | 24,2% | 1,8 | 2,2% |
| Royaume-Uni | 12,1 | 8,2% | 17,4 | 12,7% | -5,3 | -30,5% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 12,5 | 11,2% | 9,7 | 8,9% | 2,8 | 28,9% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 6,4 | 8,7% | 4,3 | 5,9% | 2,1 | 48,8% |
| Asie & Inde | 12,4 | 22,1% | 10,8 | 19,2% | 1,6 | 14,8% |
| Corporate | -17,4 | -- | -23,4 | -- | -6,0 | -25,6% |
| Total | **164,0** | **14.4%** | **152,1** | **13,7%** | 11,9 | 7,8% |

La marge opérationnelle du Groupe a progressé de 71 points de base entre 2012 et 2013 pour atteindre 164,0 millions d'euros. Hormis la France et la Belgique où les taux de marge sont restés globalement stables d'une année sur l'autre, les principales évolutions entre 2012 et 2013 ont été les suivantes :

- La marge opérationnelle du **Royaume-Uni** a diminué de 5,3 millions d'euros principalement en raison de la baisse de prix inscrite dans un contrat majeur du secteur public (-3,7 millions d'euros), de la hausse des achats de sous-traitance auprès du groupe Atos et d'un effet de change défavorable.

- La zone **Allemagne et Europe Centrale et de l'Est** a augmenté son taux de marge opérationnelle de 8,9 % en 2012 à 11,2 % en 2013, essentiellement en conséquence de la croissance des volumes de traitement émetteurs produits à partir de la plateforme déjà existante.

- Les coûts **Corporate** ont diminué de 6,0 millions d'euros grâce à la mise en place d'accords de refacturation établis au cours de l'année 2013, dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables, et en vertu desquels le Groupe alloue désormais aux entités locales certains coûts qui était précédemment conservés en central.

### 9.5.3 Excédent Brut Opération (EBO)

Le tableau ci-après présente l'excédent brut opérationnel pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 par secteur d'activité géographique.

| EBO | 2013 | % de chiffre d'affaires sectoriel | 2012 | % de chiffre d'affaires sectoriel | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|---|---|
| France | 72,3 | 17,5% | 66,2 | 16,5% | 6,1 | 9,2% |
| Belgique & Pays-Bas | 90,8 | 27,3% | 89,2 | 26,9% | 1,6 | 1,8% |
| Royaume Uni | 18,1 | 12,3% | 22,6 | 16,5% | -4,5 | -19,9% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 16,1 | 14,5% | 12,6 | 11,6% | 3,5 | 27,8% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 5,9 | 8,0% | 1,8 | 2,5% | 4,1 | 227,8% |
| Asie & Inde | 14,9 | 26,6% | 12,4 | 22,1% | 2,5 | 20,2% |
| Corporate | -14,9 | -- | -21,9 | -- | -7,0 | -32,0% |
| **Total** | **203,2** | **17,9%** | **182,9** | **16,5%** | **20,3** | **11,1%** |

L’excédent brut opérationnel progresse de 20,3 millions d’euros en 2013 par rapport à 2012, dont 11,9 millions d’euros proviennent de la marge opérationnelle. Le reste de cette hausse s’explique essentiellement par des éléments sans impact de trésorerie et notamment la reprise d’une provision due à l’extinction d’un risque client en Asie pour 2,0 millions d’euros, des charges supplémentaires d’amortissement d’immobilisations, majoritairement en France, pour 1,1 millions d’euros et la reprise de provisions en compensation de pertes sur projets en Amérique latine (constituées et financées dans le cadre du prix d’acquisition de Siemens IT Solutions & Services).

## 9.6 COMPARAISON DES RESULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2011

### 9.6.1 Résultat Opérationnel Combiné

Le tableau ci-après présente le résultat combiné du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011, en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires combiné pour les périodes considérées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2012 | | 2011 | | |
| | En millions d'euros | En % du chiffre d'affaires | En millions d'euros | En % du chiffre d'affaires | Variation |
| **Chiffre d'affaires** | 1 107,2 | | 1 015,7 | | 9,0% |
| Charges de personnel | -455,0 | -41,1 % | -409,7 | -40,3% | 11,0% |
| Charges opérationnelles | -500,1 | -45,2 % | -443,8 | -43,7% | 12,7% |
| **Marge opérationnelle** | 152,1 | 13,7 % | 162,2 | 16,0% | -6,2% |
| Autres produits et charges opérationnels | -2,4 | -0,2 % | -5,8 | -0,6% | -58,6% |
| **Résultat opérationnel** | 149,7 | 13,5 % | 156,4 | 15,4% | -4,3% |
| Coût de l'endettement financier net | -4,2 | -0,4 % | -5,1 | -0,5% | -17,6% |
| Autres charges financières | -9,8 | -0,9 % | -14,2 | -1,4% | -31,0% |
| Autres produits financiers | 3,7 | 0,3 % | 4,3 | 0,4% | -14,0% |
| Résultat financier | -10,3 | -0,9 % | -15,0 | -1,5% | -31,3% |
| **Résultat avant impôt** | 139,4 | 12,6 % | 141,4 | 13,9% | -1,4% |
| Charge d'impôt | -43,8 | -4,0 % | -46,9 | -4,6% | -6,6% |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,7 | -0,2 % | -1,0 | -0,1% | 70,0% |
| **Résultat net** | **93,9** | **8,5 %** | **93,5** | 9,2% | 0,4% |

### 9.6.2 Chiffre d'Affaires

En 2012, le chiffre d'affaires du Groupe s'est établi à 1 107,2 millions d'euros, en hausse de 9,0 % par rapport à 2011, où il s'élevait à 1 015,7 millions d'euros. Cette progression s'explique notamment par l'effet des changements de périmètre provenant de l'apport des activités de Siemens IT Solutions & Services et comptabilisées sur les six derniers mois de 2011 contre une année pleine en 2012 (+44,1 millions d'euros : Argentine, Chili, Autriche, l'activité kiosques en Espagne et le contrat VOSA au Royaume-Uni), ainsi que l'acquisition de Quality Equipment au premier semestre 2012 (+2,7 millions d'euros). L'effet de ces acquisitions a été en partie atténué par la cession de la participation du Groupe dans Sinsys en juin 2012 (-10,9 millions d'euros). Hors ces effets de périmètre, la croissance du chiffre d'affaires est venue principalement de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux, tirée notamment par une bonne performance des solutions e-Commerce en France et au Royaume-Uni. Pour une analyse par ligne de services, voir la Section 9.6 « Analyse du Chiffre d'Affaires par Ligne de Services » du présent document de base.

### 9.6.3 Charges de Personnel

Les charges de personnel se sont élevées à 455,0 millions d'euros en 2012, en hausse de 11,0 % par rapport à 2011. En proportion du chiffre d'affaires, les charges de personnel sont passées de 40,3 % en 2011 à 41,1 % en 2012. En valeur absolue, la hausse de 45,1 millions d'euros s'explique d'une part

par l'effet des changements de périmètre cités ci-avant (+10,6 millions d'euros) et d'autre part, principalement par l'augmentation des effectifs et dans une moindre mesure par la hausse des salaires.

### 9.6.4 Charges Opérationnelles

Le tableau ci-après récapitule les charges opérationnelles sur les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2012 | | 2011 | | |
| | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | Variation |
| **Charges opérationnelles** | | | | | |
| Sous-traitance | 164,2 | 14,8 % | 124,0 | 12,2% | 32,4% |
| Achats de logiciels et de matériels informatiques | 45,6 | 4,1 % | 48,4 | 4,8% | -5,8% |
| Coûts de maintenance | 32,7 | 3,0 % | 29,2 | 2,9% | 12,0% |
| Charges locatives | 47,7 | 4,3 % | 42,9 | 4,2% | 11,2% |
| Télécommunications | 53,6 | 4,8 % | 51,4 | 5,1% | 4,3% |
| Transports et déplacements | 10,4 | 0,9 % | 9,9 | 1,0% | 5,1% |
| Véhicules d'entreprise | 8,8 | 0,8 % | 7,9 | 0,8% | 11,4% |
| Honoraires | 27,5 | 2,5 % | 27,3 | 2,7% | 0,7% |
| Impôts et taxes | 11,8 | 1,1 % | 10,0 | 1,0% | 18,0% |
| Autres charges | 81,3 | 7,3 % | 65,6 | 6,5% | 23,9% |
| **Sous-total charges** | **483,6** | **43,7 %** | **416,6** | **41,0%** | **16,1%** |
| Amortissements des immobilisations | 36,1 | 3,3 % | 37,2 | 3,7% | -3,0% |
| Dotation / (reprise) aux provisions | -8,3 | -0,7 % | -1,4 | -0,1% | 492,9% |
| Plus et moins-values d'immobilisations cédées | 0,9 | 0,1 % | 0,5 | 0,0% | 80,0% |
| Perte sur créances irrécouvrables | 3,4 | 0,3 % | 2,3 | 0,2% | 47,8% |
| Production immobilisée | -15,6 | -1,4 % | -11,4 | -1,1% | 36,8% |
| **Sous-total autres charges** | **16,5** | **1,5 %** | 27,2 | **2,7%** | **-39,3%** |
| **Total** | **500,1** | **45,2 %** | **443,8** | **43,7%** | **12,7%** |

Les charges opérationnelles ont augmenté de 56,3 millions d'euros ou de 12,7 % en 2012 pour atteindre 500,1 millions d'euros. En proportion du chiffre d'affaires, les charges opérationnelles sont passées de 43,7 % en 2011 à 45,2 % en 2012.

La hausse des charges opérationnelles de 2011 à 2012 résulte en partie de l'effet des changements de périmètre explicités ci-avant (+13,2 millions d'euros d'impact total). Cette hausse s'explique essentiellement par les natures de coûts suivantes :

- une augmentation de 32,4 % des coûts de sous-traitance (+40,2 millions d'euros), qui sont passés de 12,2 % du chiffre d'affaires en 2011 à 14,8 % du chiffre d'affaires en 2012. Cette évolution résulte majoritairement de la hausse des prestations externalisées relatives à un contrat client dans le secteur public en France (+17,5 millions d'euros) et de l'effort accru de développement des plateformes logicielles génériques et dédiées aux clients (+18,1 millions d'euros) ;

- une hausse de 11,2 % des charges locatives (+4,8 millions d'euros) mais qui restent stables en proportion du chiffre d'affaires à 4,3 %. Cette augmentation reflète principalement la croissance des volumes de traitement de paiements et des redevances associées aux opérateurs de schémas de paiements internationaux, et dans une moindre mesure l'augmentation des loyers immobiliers ;

- une hausse des « autres charges » de 23,9 % (+15,7 millions d'euros) qui reflète notamment l'augmentation des frais administratifs refacturés par le groupe Atos au Groupe Worldline suite à l'acquisition de Siemens IT Solutions & Services ainsi que l'augmentation des frais de marque facturés par le groupe Atos au Groupe Worldline en ligne avec l'augmentation du chiffre d'affaires.

Ces augmentations ont été partiellement compensées par d'autres catégories de coûts en baisse par rapport à 2011, dont notamment :

- les achats de logiciels et de matériels informatiques diminuant de 5,8% ou de 2,8 millions d'euros principalement du fait de moindres volumes de reventes de produits et services en Argentine ;

- une variation nette positive de 6,9 millions d'euros des mouvements de provisions en conséquence essentiellement d'une plus forte consommation de provisions sur des contrats en perte en Amérique latine hérités de Siemens IT Solutions & Services (+2,5 millions d'euros) ainsi que la disparition d'un risque client en Asie-Pacifique alors que celui–ci avait été constaté en 2011 (générant une variation de +3,9 millions d'euros entre les deux exercices).

Par ailleurs, l'évolution de la production capitalisée qui est passée de 11,4 millions en 2011 à 15,6 millions en 2012 s'explique par un effort accru de mise en conformité SEPA des plateformes de paiement en Belgique ainsi que par le lancement du développement de nouvelles gammes de terminaux et le développement de la plateforme de logiciels pour l'offre omni-commerce du Groupe.

### 9.6.5 Marge Opérationnelle

La marge opérationnelle du Groupe a diminué de 6,2 %, passant de 162,2 millions d'euros en 2011 à 152,1 millions d'euros en 2012. Le taux de marge opérationnelle du Groupe s'est élevé à 13,7 % en 2012 comparé à 16,0 % en 2011. Cette diminution résulte principalement de l'augmentation des frais de services administratifs et des frais de marques refacturés par le groupe Atos au Groupe Worldline (+7,4 millions d'euros) en conséquence de l'acquisition de Siemens IT Solutions & Services. En effet, au deuxième semestre 2011, ces charges n'avaient pas été allouées aux entités provenant de Siemens IT Solutions & Services et ayant rejoint le Groupe, alors qu'elles l'ont été sur la totalité de l'année 2012. Par ailleurs, à partir de mi-2011, le Groupe a progressivement constitué son organisation transversale (équipes Corporate et lignes de services) ce qui a généré un coût plus important en 2012 par rapport à 2011 (+3,7 millions d'euros).

### 9.6.6 Autres Produits et Charges Opérationnels

Le tableau ci-après présente les autres produits et charges opérationnels pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2012 | | 2011 | | |
| | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | En millions d'euros | En pourcentage du chiffre d'affaires | Variation |
| **Autres Produits et Charges Opérationnels** | | | | | |
| Réorganisation des effectifs | 1,8 | 0,2 % | 1,9 | 0,2% | -5,3% |
| Rationalisation et frais associés | 1,3 | 0,1 % | 0,2 | 0,0% | 550,0% |
| Coûts d'intégration et d'acquisition | 0,1 | 0,0 % | 0,3 | 0,0% | -66,7% |
| Amortissement de la relation clients | 3,4 | 0,3 % | 2,7 | 0,3% | 25,9% |
| Autres | -4,2 | -0,4 % | 0,7 | 0,1% | n,s, |
| **Total** | **2,4** | **0,2 %** | **5,8** | **0,6%** | **-58,6%** |

*n.s.: non significatif*

Les autres produits et charges opérationnels du Groupe se sont soldés par une charge nette de 2,4 millions d'euros en 2012 contre une charge nette de 5,8 millions d'euros en 2011.

En 2012, ce poste a inclus:

- une charge de 1,8 million d'euros au titre des coûts de réorganisation des effectifs dans différentes entités du Groupe ;
- une charge de 1,3 million d'euros résultant des frais relatifs à la rationalisation de locaux ;
- une charge de 3,4 millions d'euros relative à l'amortissement du prix d'acquisitions passées (Banksys et Siemens IT Solutions & Services) affectée à la relation clients et au carnet de commandes acquis ; et
- un produit opérationnel net de 4,2 millions d'euros au titre de la plus-value réalisée lors de la cession par le Groupe de sa participation de 49 % dans Sinsys.

En 2011, ce poste a inclus :

- une charge de 1,9 million d'euros au titre des coûts de réorganisation des effectifs dans différentes entités du Groupe ;
- une charge de 0,2 million d'euros résultant des frais relatifs à la rationalisation de locaux ;
- une charge de 2,7 millions d'euros relative à l'amortissement du prix d'acquisitions passées (Banksys et Siemens IT Solutions & Services sur une demie année) affectée à la relation clients et au carnet de commandes acquis ; et
- une charge de 0,7 million d'euros en 2011 en partie relatif à la mise au rebut d'une immobilisation.

### 9.6.7 Résultat Opérationnel

À l'instar de la hausse de la marge opérationnelle, le résultat opérationnel du Groupe a diminué, passant de 156,4 millions d'euros en 2011 à 149,7 millions d'euros en 2012, soit une baisse de 4,3 %. En proportion du chiffre d'affaires, le résultat opérationnel a baissé de 15,4 % en 2011 à 13,5 % en 2012.

### 9.6.8 Résultat Financier

Le tableau ci-après détaille la composition du résultat financier du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 :

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| | 2012 | 2011 | |
| | En millions d'euros | En millions d'euros | Variation |
| **Produits financiers nets** | | | |
| Coût de l'endettement financier net | -4,2 | -5,1 | -17,6% |
| Gains/(pertes) de change et couvertures liées | -1,5 | -1,3 | 15,4% |
| Autres produits (charges) financiers | -4,6 | -8,6 | -46,5% |
| **Résultat financier** | **-10,3** | **-15,0** | **-31,3%** |

La charge financière nette du Groupe a diminué de 31,3 %, passant de 15,0 millions d'euros en 2011 à 10,3 millions d'euros en 2012. Cette baisse provient pour 4,0 millions d'euros des autres charges financières qui reflètent principalement la réduction en 2012 du résultat transféré dans le cadre d'accords d'intégration fiscale antérieurs aux Opérations de Réorganisation Préalables par la filiale allemande du Groupe à sa société mère Atos. Par ailleurs, la réduction de 0,9 million d'euros du coût de l'endettement financier net s'explique essentiellement par la baisse des intérêts sur l'endettement financier net qui est passé de -103,6 millions d'euros en 2011 à -14,6 millions d'euros en 2012 reflétant les flux importants de trésorerie générés par l'activité sur la période.

### 9.6.9 Résultat avant Impôt

En conséquence des éléments précités, le résultat avant impôt a baissé de 1,4 %, passant de 141,4 millions d'euros en 2011 à 139,4 millions d'euros en 2012.

### 9.6.10 Charge d'Impôt

La charge d'impôt du Groupe a diminué de 6,6 % en 2012 pour s'établir à 43,8 millions d'euros. Le taux effectif d'impôt du Groupe a baissé de 33,2 % en 2011 à 31,4 % en 2012 du fait de l'effet conjugué de la reconnaissance en 2012 d'un actif différé en Argentine suite à l'analyse de sa recouvrabilité après l'intégration de Siemens IT Solutions & Services et de la plus-value sur cession non taxée de Sinsys en Belgique.

### 9.6.11 Quote-part du Résultat Net des Sociétés Mises en Equivalence

La quote-part du Groupe dans le résultat net des sociétés mises en équivalence a représenté une perte de 1,7 million d'euros en 2012 contre une perte de 1,0 million d'euros en 2011. Ces chiffres correspondent à la quote-part du Groupe dans les pertes enregistrées par Buyster, détenue à 25 % par Worldline.

### 9.6.12 Résultat Net

Le résultat net du Groupe s’est ainsi élevé à 93,9 millions d’euros en 2012, en augmentation de 0,4 % par rapport à 2011.

## 9.7 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LIGNE DE SERVICES POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRES 2012 ET 2011

### 9.7.1 Services Commerçants & Terminaux

Le chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux a augmenté de 8,5 %, passant de 326,0 millions d'euros en 2011 à 353,6 millions d'euros en 2012. Les ventes en France (+12,7 millions d'euros soit +24,4 %) ont été fortement soutenues par les solutions e-Commerce vendues auprès de la grande distribution. La bonne performance du Royaume-Uni (+8,6 millions d'euros soit +33,3 %) a été principalement réalisée par le biais des services en ligne suite au lancement de redspottedhanky.com (site Internet du Groupe relatif à la gestion et à la réservation de voyages), ainsi qu'à des projets liés aux services d'acceptation des paiements électroniques. Le Benelux (+2,6 millions d'euros soit +1,1 %) et l'Allemagne (+1,6 millions d'euros par rapport à un chiffre d'affaires nul en 2011) ont quant à eux bénéficié du développement de l'activité des terminaux du fait d'importantes campagnes de renouvellement des terminaux en 2012 en Belgique et de l'acquisition de Quality Equipment en mi-2012, alors que la croissance en Espagne (+1,6 millions d'euros soit +9,0 %) était due à une augmentation des volumes dans l'activité des cartes privatives pour des acteurs du secteur du crédit à la consommation.

### 9.7.2 Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement

Le chiffre d'affaires de la ligne de services Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement a augmenté de 0,6 %, passant de 384,7 millions d'euros en 2011 à 386,8 millions d'euros en 2012, grâce à un bon niveau de chiffre d'affaires « build » et de volumes et au démarrage d'un nouveau contrat de processing issuing en Allemagne qui ont compensé l'effet de la cession de la participation dans Sinsys en mi-2012 qui a généré une baisse du chiffre d'affaires de 11,4 millions d'euros d'une année à l'autre, l'arrêt et la cession de l'activité préparation de cartes en Inde et la fin d'un contrat acquéreur en Allemagne.

### 9.7.3 Mobilité & Services Web Transactionnels

Le chiffre d'affaires de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels a augmenté de 20,3 % passant de 304,8 millions d'euros en 2011 à 366,7 millions d'euros en 2012. Cette croissance reflète majoritairement l'intégration des activités de Siemens IT Solutions & Services en juillet 2011, principalement en Amérique latine et Royaume-Uni, pour un montant de 42,4 millions d'euros. En dehors de cet effet de périmètre, la croissance organique (+14,7 millions d'euros) a été essentiellement tirée par la hausse de l'activité de billetterie en ligne auprès des opérateurs de transports ferroviaires anglais et le démarrage d'un grand projet de système de transport multimodal pour l'une des principales agglomérations du Royaume-Uni. Par ailleurs, les activités de services électroniques gouvernementaux en France ont enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires, notamment sur les projets de contrôle et de régulation de la circulation routière et du dossier médical personnalisé. De même, les activités relatives aux véhicules connectés en France et au parking mobile en Autriche ont également contribué à la croissance de la ligne de services.

## 9.8 ANALYSE SECTORIELLE POUR LES EXERCICES 2012 ET 2011

### 9.8.1 Chiffre d'Affaires

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 par secteur d'activité géographique.

| Chiffre d'affaires | 2012 | 2011 | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|
| France | 400,5 | 384,3 | 16,2 | 4,2% |
| Belgique & Pays-Bas | 332,0 | 330,7 | 1,3 | 0,4% |
| Royaume-Uni | 137,3 | 97,8 | 39,5 | 40,4% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 108,5 | 96,1 | 12,4 | 12,9% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 72,7 | 50,3 | 22,4 | 44,5% |
| Asie & Inde | 56,2 | 56,5 | -0,3 | -0,5% |
| **Total** | **1107,2** | **1015,7** | 91,5 | 9,0% |

En 2012, le chiffre d'affaires du Groupe s'est établi à 1 107,2 millions d'euros, en hausse de 91,5 millions d'euros ou 9,0 % par rapport à 2011. Cette progression s'explique notamment par l'effet des changements de périmètre provenant de l'apport des activités de Siemens IT Solutions & Services comptabilisées sur les six derniers mois de 2011 contre une année pleine en 2012 (+45,6 millions d'euros : Argentine, Chili, Autriche à 100 %, l'activité kiosques en Espagne et un contrat majeur dans le secteur public au Royaume-Uni), ainsi que l'acquisition de Quality Equipment au premier semestre 2012 (+7,1 millions d'euros). L'effet de ces acquisitions a été en partie atténué par la cession de la participation du Groupe dans la joint-venture Sinsys en juin 2012 (-11,4 millions d'euros).

Hormis ces changements de périmètre, le solde de l'évolution (50,2 millions d'euros) provient principalement des éléments suivants :

- Le **Royaume-Uni** qui a crû de 18,8 millions d'euros, dont un effet de change positif de 6,0 millions d'euros. La croissance organique de 12,8 millions d'euros s'est répartie entre la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels dans le secteur des transports à haut eur de 7,5 millions d'euros ainsi qu'un grand projet multimodal pour 1,4 millions d'euros, et la ligne Services Commerçants & Terminaux pour 2,5 millions d'euros à travers l'activité des cartes privatives.

- Une progression de 16,2 millions d'euros sur la **France**, principalement sur l'activité Services en ligne avec l'offre omni-commerce (notamment avec Auchan, Carrefour, Système U) pour 8,7 millions d'euros ainsi que sur l'E-ticketing à hauteur de 7,8 millions d'euros.

- Une augmentation de 6,5 millions d'euros dans la zone **Allemagne et Europe Centrale et de l'Est**, portée par la progression de la ligne de services Traitements de Transactions et Logiciels de Paiement grâce au gain d'un nouveau contrat de traitement auprès de la Banque Sparda associé à une croissance de volumes d'émission, ainsi qu'une hausse des ventes de terminaux pour 1,6 millions d'euros.

- Le chiffre d'affaires du **Benelux** en hausse de 5,7 millions d'euros, principalement au travers des ventes de terminaux (+2,3 millions d'euros) et des volumes d'émission (+3,3 millions d'euros).

### 9.8.2 Marge Opérationnelle

Le tableau ci-après présente la marge opérationnelle pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 par secteur d'activité géographique.

| Marge Opérationnelle | 2012 | % de chiffre d'affaires sectoriel | 2011 | % de chiffre d'affaires sectoriel | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|---|---|
| France | 53,1 | 13,3% | 56,1 | 14,6% | -3,0 | -5,3% |
| Belgique & Pays-Bas | 80,2 | 24,2% | 84,8 | 25,6% | -4,6 | -5,4% |
| Royaume-Uni | 17,4 | 12,7% | 16,1 | 16,5% | 1,3 | 8,1% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 9,7 | 8,9% | 13 | 13,5% | -3,3 | -25,4% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 4,3 | 5,9% | 3,2 | 6,4% | 1,1 | 34,4% |
| Asie & Inde | 10,8 | 19,2% | 8,7 | 15,4% | 2,1 | 24,1% |
| Corporate | -23,4 | -- | -19,7 | -- | -3,7 | 18,8% |
| Total | **152,1** | **13,7%** | 162,2 | 16,0% | -10,1 | -6,2% |

La marge opérationnelle a diminué de 10,1 millions d'euros ou de 223 points de base entre 2011 et 2012, principalement en raison des éléments suivants :

- Les charges **Corporate** ont augmenté de 3,7 millions d'euros en conséquence de la constitution des structures transverses du Groupe (Corporate et ligne de services).

- La marge opérationnelle en **France** a diminué de 3,0 millions d'euros principalement à cause du non renouvellement d'un important contrat dans le secteur public.

- En **Belgique**, la marge opérationnelle a diminué de 4,6 millions d'euros majoritairement du fait de la baisse de prix sur l'activité des cartes de crédit internationales ainsi que sur les grands contrats émission, et d'un produit constaté en 2011 et non-reproduit en 2012 suite à la renégociation du plan de couverture santé (+2,4 millions d'euros).

- Sur la région **Allemagne et Europe Centrale et de l'Est**, la marge opérationnelle a baissé de 3,3 millions d'euros principalement suite à la perte d'un contrat d'acquisition très profitable.

### 9.8.3 EBO

Le tableau ci-après présente l'EBO pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 par secteur d'activité géographique.

| Excédent Brut Opérationnel | 2012 | % de chiffre d'affaires sectoriel | 2011 | % de chiffre d'affaires sectoriel | Variation en millions d'euros | % Variation |
|---|---|---|---|---|---|---|
| France | 66,2 | 16,5% | 72,6 | 18,9% | -6,4 | -8,8% |
| Belgique & Pays-Bas | 89,2 | 26,9% | 93,8 | 28,4% | -4,6 | -4,9% |
| Royaume-Uni | 22,6 | 16,5% | 12,3 | 12,6% | 10,3 | 83,7% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 12,6 | 11,6% | 17,1 | 17,8% | -4,5 | -26,3% |
| Zone Ibérique & Amérique latine | 1,8 | 2,5% | 1,6 | 3,2% | 0,2 | 12,5% |
| Asie & Inde | 12,4 | 22,1% | 14,2 | 25,1% | -1,8 | -12,7% |
| Corporate | -21,9 | -- | -18,3 | -- | -3,6 | 19,7% |
| Total | **182,9** | 16,5% | 193,3 | 19,0% | -10,4 | -5,4% |

L'EBO diminue de 10,4 millions d'euros entre 2011 et 2012 en ligne avec l'évolution de la marge opérationnelle (-10,1 millions d'euros) avec cependant quelques variations particulières par pays :

- En **France**, une baisse des amortissements de 4,1 millions d'euros liée à une réduction des investissements sur la période pré-2011.

- Dans la zone « **Asie et Inde »**, une provision client a été constituée en 2011 pour 2,0 millions d'euros et reprise l'année suivante pour le même montant du fait de l'extinction du risque, générant ainsi une variation sur le poste provisions de +4,0 millions d'euros.

- Au **Royaume-Uni**, l'EBO a progressé de 10,3 millions d'euros tandis que la marge opérationnelle n'a crû que de 1,3 millions d'euros, en raison de la progression des amortissements à hauteur de 3,7 millions d'euros (effet année pleine des contrats de Siemens IT Solutions & Services) ainsi qu'un profit enregistré en 2011 et non reproduit en 2012 relatifs aux provisions pour retraites de 4,4 millions d'euros à la suite de l'entrée dans le périmètre des activités de Siemens IT Solutions & Services.

## 9.9 INFORMATIONS PRO FORMA

En complément des états financiers combinés, le Groupe a préparé des informations financières pro forma afin de simuler les effets que les Operations de Réorganisation Préalables et certaines opérations connexes auraient pu avoir sur le compte de résultat et les tableaux de flux de trésorerie si ces opérations avaient pris effet le 1er janvier 2011 et si le Groupe avait opéré comme un groupe distinct autonome et coté à compter de cette date. Voir la Section 20.2 « Informations financières pro forma » du présent document de base. Le Groupe estime que les informations pro forma peuvent notamment aider des investisseurs à mieux comprendre l'impact financier des Opérations de Réorganisation Préalables. Ces informations financières pro forma servent également à établir une base de comparaison plus pertinente pour les objectifs et prévisions décrits aux Chapitre 12 « Information sur les Tendances et les Objectifs » et Chapitre 13 « Prévisions ou Estimations du Bénéfice » du présent document de base.

Le tableau ci-après présente le passage du compte de résultat combiné pour l'année 2013 au compte de résultat pro forma pour l'année 2013.

| | Exercice clos le 31 décembre | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2013 Combiné** | **Ajustements Pro Forma** | **2013 Pro Forma** | **2012 Combiné** | **Ajustements Pro Forma** | **2012 Pro Forma** |
| **Chiffre d'Affaires** | | | | | | |
| Services Commerçants & Terminaux | 364,6 | -- | 364,6 | 353,6 | 2,7 | 356,3 |
| Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement | 391,7 | -- | 391,7 | 386,8 | -11,0 | 375,9 |
| Mobilité & Services Web Transactionnels | 378,8 | - 9,8 | 369,0 | 366,7 | -1,6 | 365,1 |
| **Total Chiffre d'Affaires** | **1 135,1** | **- 9,8** | **1 125,3** | **1 107,2** | **-9,9** | **1 097,3** |
| Charges de personnel | -466,1 | -3,4 | -469,5 | -455,0 | 6,2 | -448,9 |
| Charges opérationnelles | -500,1 | 14,3 | -490,7 | -500,1 | 5,0 | -495,1 |
| **Marge opérationnelle** | **164,0** | **1,1** | **165,1** | **152,1** | **1,3** | **153,4** |
| Autres produits et charges opérationnels | 5,9 | -- | 5,9 | -2,4 | -4,3 | -6,7 |
| **Résultat opérationnel** | **169,9** | **1,1** | **171,0** | **149,7** | **-3,0** | **146,7** |
| Cout de l'endettement financier net | -3,7 | -1,2 | -4,9 | -4,2 | -1,5 | -5,7 |
| Autres charges financières | -15,9 | 5,4 | -10,5 | -9,8 | 3,3 | -6,5 |
| Autres produits financiers | 6,2 | -- | 6,2 | 3,7 | -- | 3,7 |
| Résultat financier | -13,4 | 4,2 | -9,2 | -10,3 | 1,8 | -8,5 |
| **Résultat avant impôt** | **156,5** | **5,3** | **161,8** | **139,4** | **-1,2** | **138,2** |
| Charge d'impôt | -36,2 | -13,6 | -49,8 | -43,8 | 1,9 | -41,9 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,8 | -- | -1,8 | -1,7 | -- | -1,7 |
| **Résultat Net** | **118,5** | **-8,3** | **110,2** | **93,9** | **0,7** | **94,6** |

Les informations pro forma sur le compte de résultat 2013 et 2012 reflètent notamment les ajustements suivants :

- *Chiffre d'Affaires.* En 2013, le chiffre d'affaires pro forma est minoré de 9,8 millions d'euros par rapport au chiffre d'affaires combiné. Cet ajustement consiste en l'annulation du chiffre d'affaires comptabilisé dans le compte de résultat combiné relatif à la partie « projet » du contrat Transport for Greater Manchester qui a été transféré à Atos avec effet au 1er janvier 2014.

  En 2012, le chiffre d'affaires pro forma est minoré de 9,9 millions d'euros en raison de (i) l'annulation de 1,6 millions d'euros de chiffre d'affaires du contrat Transport for Greater Manchester et (ii) des ajustements de périmètre (Sinsys et Quality Equipment) pour 8,3 millions d'euros.

- *Charges de Personnel.* Les charges de personnel pro forma prennent en compte 3,4 millions d'euros de charges supplémentaires en 2013 et une économie nette de 6,2 millions d'euros en 2012 par rapport aux charges de personnel combinées pour les périodes concernées. Cet ajustement reflète (i) l'impact des salaires et charges accessoires des nouveaux employés recrutés pour le siège du Groupe, (ii) l'impact du transfert à Atos notamment au Royaume-Uni d'équipes auparavant partagées avec le Groupe Worldline, et (iii) en 2012, l'impact de l'élimination de la quote-part du Groupe dans les charges de personnel de Sinsys et l'ajout des charges de personnel de Quality Equipment.

- *Charges Opérationnelles.* Les charges opérationnelles pro forma reflètent une économie nette de 14,3 millions de charges opérationnelles en 2013 et de 5,0 millions d'euros en 2012 par rapport aux charges opérationnelles combinées pour les mêmes périodes. Cet ajustement traduit l'effet de (i) la réduction des facturations Atos du fait de l'annulation dans les comptes pro forma de la redevance de marque Atos ; (ii) la réduction des facturations Atos de frais liés à l'organisation par marché d'Atos qui ne seront plus refacturés à l'avenir en vue de la nouvelle organisation du Groupe ; (iii) l'exclusion des charges opérationnelles liées à la phase projet du contrat Transport for Greater Manchester et (iv) l'ajustement des refacturations de services partagés au moment des Opérations de Réorganisation Préalables suite à la mise en place de conventions de services à des conditions de marches avec le groupe Atos et (v) en ce qui concerne 2012, des ajustements de périmètre (Sinsys et Quality Equipment).

- *Marge Opérationnelle.* Traduisant l'effet net des ajustements décrits ci-dessus, la marge opérationnelle pro forma est améliorée de 1,1 million d'euros en 2013 et de 1,3 millions d'euros en 2012 par rapport à la marge opérationnelle combinée. En pourcentage du chiffre d'affaires, la marge opérationnelle pro forma en 2013 est de 14,7 % par rapport à 14,4 % en base combinée. En 2012, en pourcentage du chiffre d'affaires, la marge opérationnelle est de 14,0 % sur une base pro forma par rapport à 13,7 % sur une base combinée.

- *Coût de l'endettement financier net.* Les informations pro forma reflètent une charge supplémentaire de 1,2 million d'euros en 2013 et de 1,5 million d'euros en 2012 au titre du coût de l'endettement financier net. Ces charges supplémentaires traduisent l'effet du coût de la dette allouée au Groupe par Atos pour réaliser les Opérations de Réorganisation Préalables sur la base des taux normatifs représentatifs du coût de financement propre au Groupe.

- *Autres charges financières.* Dans les informations pro forma, les charges relatives aux bénéfices rapatriés par la filiale allemande du Groupe à sa société mère Atos, dans le cadre d'accords d'intégration fiscale antérieurs aux Opérations de Réorganisation Préalables, ont été annulées pour 5,4 millions d'euros en 2013 et 3,3 millions d'euros en 2012 car le résultat de cette filiale est acquis au Groupe Worldline dans la nouvelle organisation.

- *Résultat avant impôt.* Traduisant l'effet net des ajustements décrits ci-dessus, le résultat avant impôt pro forma est amélioré de 5,3 millions d'euros en 2013 et diminué de 1,2 millions d'euros en 2012 par rapport au résultat avant impôt combiné.

- *Charge d'impôt.* La charge d'impôt pro forma est en hausse de 13,6 millions d'euros en 2013 et en baisse de 1,9 millions d'euros en 2012 par rapport à la charge d'impôt en base combinée. Cette augmentation traduit l'effet (i) des ajustements pro forma comptabilisés et décrits ci-avant aux taux d'imposition en vigueur dans les pays concernés en 2013 et 2012 et (ii) l'annulation des impôts différés relatifs à des déficits anciens reconnus en 2013 pour l'Allemagne et l'Espagne qui sont reconnus dans les informations pro forma par capitaux propres dès le 1er janvier 2011. Aucune charge d'impôt liée aux sorties

d’intégration fiscale ni économie liée à la création de nouvelles intégrations fiscales locales n’a été constatée au sein du Groupe.

- *Résultat net.* Traduisant l’effet net des ajustements décrits ci-avant, le résultat net pro forma est minoré de 8,3 millions d’euros en 2013 et majoré de 0,7 millions d’euros en 2012 par rapport au résultat net combiné.

## 9.10 INDICATEURS NON-IFRS

### 9.10.1 Excédent Brut Opérationnel

Le Groupe présente, en complément des mesures IFRS, un indicateur de performance supplémentaire, « l'excédent brut opérationnel », qui exclut l'impact sur la marge opérationnelle des charges de dépréciation et autres charges détaillées dans le tableau ci-après. Le tableau ci-après présente le passage de la Marge Opérationnelle à l'Excédent Brut Opérationnel (EBO) pour les périodes indiquées. L'EBO n'est pas un indicateur prévu par les normes IFRS et n'a pas de définition standard. Par conséquent, la définition utilisée par le Groupe pourrait ne pas correspondre aux définitions données à ces mêmes termes par d'autres sociétés. L'EBO ne doit pas être utilisé à l'exclusion de, ou en substitution des mesures IFRS.

Le tableau ci-après présente le passage de la Marge Opérationnelle à l'Excédent Brut Opérationnel pour les périodes indiquées, sur une base combinée.

| | **Exercice clos le 31 décembre** | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2012** | **2011** |
| | *(en millions d'euros)* | | |
| **Marge Opérationnelle (MO)** | **164,0** | **152,1** | **162,2** |
| + Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | 37,2 | 36,1 | 37,2 |
| + Valeur nette des immobilisations cédées/mises au rebut [1] | 0,7 | 1,0 | 0,5 |
| + Charge d'option de souscription d'actions [2] | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions pour retraite [3] | 2,7 | 0,5 | -6,7 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions | -2,9 | -8,3 | -1,4 |
| **Excédent Brut Opérationnel (EBO)** | **203,2** | **182,9** | **193,3** |
| **EBO – MO** | 39,2 | 30,9 | 31,1 |

(1) Compris dans le poste « plus et moins-values des immobilisations cédées » dans le détail des charges opérationnelles. Voir la Note 4 aux états financiers combinés.

(2) Correspond au poste « Charges relatives à des paiements fondés sur des actions » dans le détail des charges de personnel. Voir la Note 3 aux états financiers combinés.

(3) Correspond au poste « Différence entre les contributions payées et la charge nette liée aux engagements de retraite » dans le détail des charges de personnel. Voir la Note 3 aux états financiers combinés.

Les charges de dépréciation sont restées quasi-stables entre 2012 et 2013 à environ 3,2 % du chiffre d'affaires. La reprise nette de provisions de 8,3 millions d'euros en 2012 a résulté principalement de la consommation de provisions sur des contrats à perte pour un montant de 5,8 millions d'euros dont 4,7 millions d'euros relatifs à des contrats de Siemens IT Solutions & Services.

### 9.10.2 Flux de Trésorerie Disponible

Le Groupe présente, en complément des flux de trésorerie calculés sur une base IFRS, des indicateurs non-IFRS « Flux de Trésorerie Opérationnel » et « Flux de Trésorerie Disponible ». Ces indicateurs sont calculés à partir de l'Excédent Brut Opérationnel dont le calcul est exposé ci-avant.

Le tableau ci-après présente le passage de l'EBO au Flux de Trésorerie Opérationnel, puis du Flux de Trésorerie Opérationnel au Flux de Trésorerie Disponible, pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| *(En millions d'euros)* | **2013** | **2012** | **2011** |
| **Excédent Brut Opérationnel (EBO)** | **203,2** | **182,9** | **193,3** |
| Investissements opérationnels [1] | -61,7 | -46,3 | -43,5 |
| Variation du besoin en fonds de roulement [2] | 16,1 | 4,3 | 2,9 |
| **Flux de trésorerie opérationnel** | **157,6** | **140,9** | **152,7** |
| Impôts payés [3] | -33,7 | -28,4 | -35,1 |
| Coût de l'endettement financier net payé [4] | -3,7 | -4,2 | -5,1 |
| Réorganisation provenant des autres produits et charges opérationnels [5] | -3,3 | -1,3 | -5,6 |
| Rationalisation & frais associés provenant des autres produits et charges opérationnels [6] | -0,9 | -1,6 | -6,4 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition [7] | -1,6 | -0,1 | -0,3 |
| Investissements financiers nets [8] | -0,2 | -1,0 | -2,6 |
| Autres produits et charges opérationnels [9] | -6,4 | 0,3 | -0,4 |
| Produits de ventes d'actifs en autre résultat opérationnel [10] | 20,7 | - | - |
| Autres produits et charges financières [11] | -7,5 | -4,3 | -8,0 |
| **Flux de trésorerie disponible** | **121,0** | **100,3** | **89,2** |

(1) Correspond au poste « Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(2) Correspond au poste « Variation du besoin en fonds de roulement ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(3) Correspond au poste « Impôts payés ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(4) Correspond au poste « Coût de l'endettement financier net ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(5) Correspond au décaissement du poste « Réorganisation des effectifs ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(6) Correspond au décaissement du poste « Rationalisation et frais associés ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(7) Correspond au décaissement du poste « Coûts d'intégration et d'acquisition ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(8) Montant inclus dans les postes « Autres » du tableau « Décaissements et encaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières ». Voir la Note 20 aux états financiers combinés.
(9) Montant net décaissé, inclus dans le poste « Autres ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(10) Montant inclus dans le poste « Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(11) Montant net décaissé, inclus dans le poste « Total autres produits / (charges) financiers ». Voir la Note 6 aux états financiers combinés.

Le tableau ci-après présente le passage des flux nets de trésorerie générés par l'activité sur une base IFRS au Flux de Trésorerie Opérationnel calculés sur la base exposée ci-avant.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| *(En millions d'euros)* | **2013** | **2012** | **2011** |
| **Flux de trésorerie opérationnel** | **157,6** | **140,9** | **152,7** |
| - Investissements opérationnels [1] | 61,7 | 46,3 | 43,5 |
| - Encaissements liés aux cessions d'immobillisations inclus dans EBO [2] | -- | -- | -0,5 |
| Impôts payés [3] | -33,7 | -28,4 | -35,1 |
| Réorganisation provenant des autres produits et charges opérationnels [4] | -3,3 | -1,3 | -5,6 |
| Rationalisation & frais associés provenant des autres produits et charges opérationnels [5] | -0,9 | -1,6 | -6,4 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition [6] | -1,6 | -0,1 | -0,3 |
| Autres produits et charges opérationnels [7] | -6,4 | 0,3 | -0,4 |
| Autres produits et charges financières [8] | -7,5 | -4,3 | -8,0 |
| Autres variations | -0,4 | 0,3 | -0,1 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité** | **165,5** | **152,1** | **139,8** |

(1) Montant annulé, correspondant au poste « Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(2) Montant annulé, inclus dans le poste « Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(3) Correspond au poste « Impôts payés ». Voir la Partie A.1.5 aux états financiers combinés.
(4) Correspond au décaissement du poste « Réorganisation des effectifs ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(5) Correspond au décaissement du poste « Rationalisation et frais associés ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(6) Correspond au décaissement du poste « Coûts d'intégration et d'acquisition ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(7) Montant net décaissé, inclus dans le poste « Autres ». Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(8) Montant net décaissé, inclus dans le poste « Total autres produits / (charges) financiers ». Voir la Note 6 aux états financiers combinés.

### 9.10.3 EBITDA

Le Groupe présente, en complément de la marge opérationnelle calculé sur une base IFRS, un indicateur « EBITDA » calculé à partir de l'indicateur « Excédent Brut Opérationnel » calculé à partir de l'excédent brut opérationnel dont le calcul est exposé ci-avant. Le Groupe utilise cet indicateur principalement dans le calcul du ratio endettement net / EBITDA.

Le tableau ci-après présente le passage de l'EBO à l'EBITDA pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| (En millions d'euros) | **2013** | **2012** | **2011** |
| **Excédent Brut Opérationnel (EBO)** | **203,2** | **182,9** | **193,3** |
| Réorganisation des effectifs provenant des autres produits et charges opérationnels [1] | -3,3 | -1,3 | -5,6 |
| Rationalisation & frais associés provenant des autres produits et charges opérationnels [2] | -0,9 | -1,6 | -6,4 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition [3] | -1,6 | -0,1 | -0,3 |
| Autres produits et charges opérationnels [4] | 14,3 | 12,1 | -0,4 |
| **EBITDA** | **211,7** | **192,0** | **180,6** |

(1) Montant décaissé, inclus dans le poste "Réorganisation des effectifs". Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(2) Montant décaissé, inclus dans le poste "Rationalisation et frais associés". Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(3) Montant décaissé, inclus dans le poste "Coûts d'intégration et d'acquisition". Voir la Note 5 aux états financiers combinés.
(4) Montant encaissé/décaissé, inclus dans le poste "Autres". Voir la Note 5 aux états financiers combinés.

## 10. LIQUIDITE ET RESSOURCES FINANCIERES

### 10.1 PRESENTATION GENERALE

Les principaux besoins de financement du Groupe incluent les besoins en fonds de roulement, les dépenses d'investissement, le paiement des dividendes et le remboursement des emprunts. Le Groupe couvre ses besoins principalement grâce à la trésorerie générée par l'activité, aux prêts intragroupes consentis par le groupe Atos, à ses comptes courants et à la trésorerie centralisée du groupe Atos dont le Groupe est partie prenante. Le Groupe bénéficie également de lignes de crédit auprès de banques locales, principalement dans les pays où les financements intragroupe font l'objet de dispositions réglementaires restrictives, en particulier en Argentine. Dans ce pays, les lignes de crédit faisaient l'objet d'une garantie d'Atos, qui a expiré le 31 décembre 2013. La ligne de crédit a été intégralement remboursée à cette date suite à la capitalisation de cette filiale.

Le tableau ci-dessous explique plus en détail la répartition de l'endettement net du Groupe au 31 décembre 2013 :

| | **Catégorie** | **31 Décembre 2013** (*en millions d' euros*) | **Conditions Financières** | **Pays** |
|---|---|---|---|---|
| **Trésorerie/Dette avec des Institutions Financières** | Trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale [(1)] | 30,9 | | |
| | Découverts | 0,0 | Baibor 1M + marge* | Argentine |
| | Contrats de location-financement | -2,0 | | Belgique |
| | **Trésorerie nette externe** | **28,9** | | |
| **Trésorerie/Dette avec le groupe Atos** | Centralisation de trésorerie Atos - nette [(2)] | -40,0 | Eonia -/+ marge* | Allemagne, Asie, Royaume-Uni |
| | Soldes des comptes courants avec les entités du Groupe Atos [(3)] | 11,6 | Eonia -/+ marge* | France, Belgique, LATAM |
| | Autres dettes financières | -100,1 | | |
| | *Prêts intragroupes[(4)]* | *70,5* | *EUR3M + marge * (France)* | *France,Inde* |
| | *Titrisation et autres[(5)]* | *29,6* | *EUR1M + marge ** | *France* |
| | Endettement intragroupe Net | **-128,5** | | |
| | Endettement net | **-99,6** | | |

* marge déterminée aux conditions du marché

(1) Montant inclus dans le poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue ». Voir la note 20 aux états financiers combinés.

(2) Correspond au poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue » (125,6 millions d'euros) après déduction de la trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale (ci-dessus)(30,9 millions d'euros) et le montant du poste « découverts et cash pooling » (134,7 millions d'euros) du passif. Voir les Notes 17 et 20 aux états financiers combinés.

(3) Correspond à la position nette de l'actif (+416,4 millions d'euros) et du passif (-404,8 millions d'euros) des comptes courants avec Atos. Voir la Note 20 aux états financiers combinés.

(4) Correspond au poste « Emprunts avec des entités Atos ».Voir la Note 17 aux états financiers combinés.

(5) Correspond au postes « titrisation » et « autres passifs financiers ». Voir la Note 17 aux états financiers combinés.

Le montant brut de liquidités et le montant brut de dette au 31 décembre 2013 sont liés à la performance historique des activités ainsi que le résultat des opérations de réorganisation du Groupe (Opérations de Réorganisation Préalables). Au 31 décembre 2013, le Groupe a un endettement net de 99,6 millions d'euros.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, la Société bénéficiera d'une facilité de crédit renouvelable octroyée à hauteur de 300 millions d'euros par Atos SE, afin de couvrir ses besoins en liquidités et notamment des fluctuations temporaires des besoins en

fonds de roulement. Ce contrat de crédit sera signé avant l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris et prendra effet au plus tard au moment de cette admission. Les principaux termes et conditions de cette facilité de crédit renouvelable sont les suivantes :

Montant maximum : 300 millions d'euros.

Durée : Deux ans avec faculté pour la Société de mettre fin à la convention à tout moment sans frais ni pénalité (moyennant, s'il y a lieu, l'indemnité de réemploi applicable en cas de remboursement anticipé d'un tirage) et avec faculté pour Atos SE de mettre fin à cette convention et demander le remboursement si le groupe Atos venait à détenir moins de 25 % du capital de la Société, auquel cas la Société disposerait d'un préavis de 2 mois pour procéder au remboursement des montants empruntés.

Echéance de tirage : 1, 3 ou 6 mois, avec possibilité de remboursement anticipé moyennant le paiement d'une indemnité de réemploi.

Taux applicable à chaque tirage : Euribor correspondant à la période d'intérêt, soit 1, 3 ou 6 mois + marge de 0,5-1%.

Commissions de non-utilisation : 35 % de la marge.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe projette, le moment venu, de recourir à une facilité de crédit renouvelable auprès d'institutions financières tierces afin de remplacer la facilité de crédit renouvelable consentie par Atos SE.

A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe s'attend à avoir une position de trésorerie nette positive d'environ 150 millions d'euros, en prenant pour hypothèse (i) que l'introduction en Bourse comprendra, en sus de la tranche secondaire de l'offre, une augmentation de capital d'un montant d'environ 245 millions d'euros, (ii) que le Groupe générera un flux de trésorerie disponible positif d'environ 50 millions d'euros entre le 31 décembre 2013 et la date de l'admission des actions de la Société sur le marché Euronext Paris (voir le Chapitre 13 « Prévisions ou estimations de bénéfice » du présent document de base), et (iii) que le Groupe distribuera avant l'introduction en Bourse un dividende d'environ 45 millions d'euros à Atos SE. Pour une définition du « flux de trésorerie disponible » voir la Section 9.10.2 « Flux de Trésorerie Disponible » du présent document de base. Les flux de trésorerie disponible sont représentés par la variation de trésorerie nette ou d'endettement financier net corrigée des variations de capital, des dividendes versés aux actionnaires, et des acquisitions et cessions de la période. Le flux de trésorerie disponible pro forma, dont le calcul est exposé dans la Note A.2.7 aux informations financières pro forma dans la Section 20.2.1 « Informations financières pro forma » était de 120,3 millions d'euros en 2013.

## 10.2 RESSOURCES FINANCIERES

D'un point de vue historique, le Groupe a eu recours aux sources de financement décrites ci-dessous. Ces ressources sont principalement des ressources à court terme (disponibilités, trésorerie généré par l'activité, emprunts court terme). Le Groupe avait 46,0 millions d'euros de financement long terme au bilan au 31 décembre 2013.

- *Les disponibilités*. La trésorerie et les équivalents de trésorerie du Groupe aux 31 décembre 2013, 2012 et 2011 s'élevaient à respectivement 542,0 millions d'euros, 468,7 millions d'euros et 377,6 millions d'euros. Déduction faite des découverts bancaires et des montants dus au groupe Atos dans le cadre des avances en compte courant et de la trésorerie centralisée décrits à la Section « Emprunts » ci-après, la trésorerie et les équivalents de trésorerie nets ont totalisé respectivement 2,5 millions d'euros, 140,9 millions d'euros et 79,9 millions d'euros à ces mêmes dates. Voir la Note 20 aux états financiers combinés.

- *La trésorerie générée par l'activité,* avant variation des besoins en fonds de roulement, intérêts et impôts d'un montant de respectivement 183,1 millions d'euros, 176,2 millions d'euros et 172,0 millions d'euros en 2013, 2012 et 2011.

- *Les emprunts et les emprunts en cours.* Les encours du Groupe totalisaient respectivement 641,6 millions d'euros, 483,3 millions d'euros et 481,1 millions d'euros aux 31 décembre 2013, 2012 et 2011. Le tableau ci-après analyse les emprunts du Groupe à ces dates. Voir la Note 17 aux états financiers combinés.

| | Au 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| **Emprunts (millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Contrats de location-financement | 2,0 | 0,4 | 0,7 |
| Titrisation | 28,9 | 57,5 | 62,5 |
| Découverts et *cash pooling* | 134,7 | 158,6 | 149,2 |
| Comptes courants avec des entités Atos | 404,8 | 169,2 | 148,5 |
| Emprunts avec les entités Atos | 70,5 | 96,8 | 119,4 |
| Autres emprunts | 0,7 | 0,8 | 0,8 |
| **Total des emprunts** | **641,6** | **483,3** | **481,1** |
| *Dont libellés en euros* | *562,0* | *342,8* | *327,6* |
| *Dont libellés dans d'autres devises* | *79,6* | *140,5* | *153,5* |

Les emprunts du Groupe se répartissent principalement comme suit :

- *Comptes courants avec des entités Atos (404,8 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Cette catégorie correspond principalement au financement procuré par le groupe Atos au Groupe à travers des avances en compte courant. Ces financements portent intérêt aux taux du marché et sont principalement libellés en euros.

- *Découverts et cash pooling (134,7 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Cette catégorie correspond principalement au financement procuré par le groupe Atos au Groupe à travers la trésorerie centralisée. Ces financements portent intérêt aux taux du marché et sont principalement libellés en euros. Cette catégorie englobe également des découverts bancaires auprès de banques locales, principalement dans les pays où les financements intragroupes font l'objet de dispositions réglementaires restrictives, en particulier en Argentine. Dans ce pays, les lignes de crédit faisaient l'objet d'une garantie d'Atos, qui a expiré le 31 décembre 2013. La ligne de crédit a été intégralement remboursée au 31 décembre 2013 suite à la capitalisation de cette filiale.

- *Emprunts avec les sociétes du groupe Atos (70,5 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Cette catégorie correspond principalement au financement procuré par le groupe Atos au Groupe à travers des prêts intragroupe. Ces financements portent intérêt aux taux du marché et sont principalement libellés en euros.

- *Titrisation (28,9 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Cette catégorie comprend les prêts consentis par le groupe Atos, qui correspondent aux produits de la cession de créances clients du Groupe dans le cadre du programme de titrisation du groupe Atos.

- *Contrats de location-financement (2,0 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Les emprunts du Groupe sous forme de contrats de location-financement sont limités. L'encours au 31 décembre 2013 concerne principalement un contrat du Groupe en Belgique.

- *Autres emprunts (0,7 millions d'euros au 31 décembre 2013).* Cette catégorie comprend des autres emprunts divers ne rentrant pas dans les catégories ci-dessus.

- *Augmentations de capital.* Le Groupe a comptabilisé des entrées de trésorerie liées principalement à des apports en capital du groupe Atos à la filiale argentine du Groupe, d'un montant de 12,8 millions d'euros en 2012 et de 8,5 millions d'euros en 2011.

## 10.3 PRINCIPAUX EMPLOIS

### 10.3.1 Investissements

Le Groupe a réalisé des investissements opérationnels nets de 41,0 millions d'euros en 2013, 46,3 millions d'euros en 2012 et 43,0 millions d'euros en 2011. Le Groupe prévoit d'affecter 50 millions d'euros supplémentaires entre aujourd'hui et 2017 pour achever sa plateforme de paiement intégré. Voir la Section 10.4.2 « Trésorerie utilisée par les Opérations d'Investissement » et la Section 5.2 « Investissements » du présent document de base.

### 10.3.2 Dividendes

Le Groupe a versé des dividendes de 23,2 millions d'euros en 2012 et de 35,0 millions d'euros en 2011. Aucun dividende n'a été versé en 2013. Le Groupe a décidé la distribution avant l'introduction en Bourse un dividende d'environ 45 millions d'euros à Atos SE. Voir la Section 20.6 « Politique de Distribution de Dividendes » du présent document de base.

### 10.3.3 Financement du Besoin en Fonds de Roulement

Le Groupe finance son besoin en fonds de roulement grâce à la trésorerie générée par l'activité et, autant que de besoin, recourt à des emprunts à court terme. La variation du besoin en fonds de roulement a constitué une ressource de 16,1 millions d'euros en 2013, de 4,3 millions d'euros en 2012 et 2,9 millions d'euros en 2011. Le tableau ci-dessous reproduit l'évolution du besoin en fonds de roulement du Groupe pour les périodes indiquées.

| | **Exercice clos le 31 décembre,** | | |
|---|---|---|---|
| **Evolution du besoin en fonds de roulement (en millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Clients et assimilés | -18,8 | -2,3 | -4,0 |
| Fournisseurs et assimilés | 34,0 | 2,8 | 8,8 |
| Personnel et assimilés | 2,5 | 8,2 | 1,0 |
| Autres | **-1,6** | **-4,4** | **-2,9** |
| **Evolution totale du besoin en fonds de roulement.** | **16,1** | **4,3** | **2,9** |

L'évolution en 2013 reflète principalement l'augmentation des délais de paiement (« *days payment outstanding* » ou DPO) à 20 jours (30,8 millions d'euros), en partie due à une augmentation des dettes fournisseurs envers le groupe Atos (+ 10 millions d'euros), en conséquence de la réorganisation du Groupe avec des flux supplémentaires de charges internes ainsi qu'un volume plus important d'achat de matériel informatique et de prestations de services en fin d'année (+ 10 millions d'euros). Concernant les créances, l'évolution défavorable du DSO (« *days sales outstanding* ») en 2013 (+ 4 jours) (- 16,5 millions d'euros) s'explique principalement par une augmentation des travaux en cours (liés au cadencement dans la mise en œuvre des contrats (+ 8,5 millions d'euros) principalement au Royaume-Uni) conjuguée à une diminution de 5 millions d'euros due à des avances clients perçues en 2012 en Belgique qui n'ont pas été reproduites en 2013.

### 10.3.4 Engagements Contractuels

Le tableau ci-après récapitule les engagements contractuels hors bilan et souscrits au titre de crédit-baux du Groupe au 31 décembre 2013. Voir la Note 21 aux états financiers combinés.

| | Au 31 décembre 2013 | À moins d'un an | Entre 1 et 5 ans | À plus de 5 ans |
|---|---|---|---|---|
| **Engagements contractuels (en millions d'euros)** | | | | |
| Contrats de locations-financement ..... | 2,1 | 0,3 | 0,3 | 1,5 |
| **Engagements figurant au bilan (en millions d'euros)** | **2,1** | **0,3** | **0,3** | **1,5** |
| Contrats de location simple terrains, constructions, agencements ..... | 81,8 | 14,1 | 37,2 | 30,5 |
| Contrats de location simple matériel informatique ..... | 2,0 | 1,2 | 0,8 | -- |
| Contrats de location simple autres immobilisations ..... | 8,2 | 3,5 | 4,7 | -- |
| Obligations d'achat irrévocables..... | 16,6 | 15,8 | 0,8 | -- |
| **Total Engagements hors bilan** | **108,6** | **34,6** | **43,5** | **30,5** |
| **Total Contrats de location-financement et Engagements hors bilan** ..... | **110,7** | **34,9** | **43,8** | **32,0** |

Les engagements d'achats irrévocables se rapportent aux ordres d'achats passés par la filiale belge pour des biens et services qui n'ont pas encore été reçus (hors loyers et crédits-baux). Ces obligations comprennent les achats de terminaux pour 5,1 millions d'euros, les charges de sous-traitance, les services externalisés et les services de conseil pour un total de 4,6 millions d'euros.

Le Groupe a également accordé des garanties bancaires et nantissements pour un montant de 18,8 millions d'euros, 20,7 millions d'euros et 21,4 millions d'euros aux 31 décembre 2013, 2012 et 2011 respectivement. Voir la Note 21 aux états financiers combinés. A l'exception de ces éléments, la Société n'est confrontée à aucune restriction significative quant à la disponibilité de ses capitaux.

## 10.4 ANALYSE DE LA TRESORERIE

Le tableau ci-après détaille la trésorerie du Groupe pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| **Trésorerie (en millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Flux de trésorerie générés par l'activité | 165,5 | 152,1 | 139,8 |
| Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement | -41,3 | -46,0 | -51,2 |
| Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement | -262,9 | -40,5 | -49,2 |
| **Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie** | **-138,7** | **65,6** | **39,4** |

### 10.4.1 Trésorerie générée par l'activité

Le tableau suivant détaille la trésorerie générée par l'activité du Groupe pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| **Trésorerie générée par l'activité (en millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Trésorerie générée par l'activité avant variations du besoin en fonds de roulement, intérêts et impôts | 183,1 | 176,2 | 172,0 |
| Variations du besoin en fonds de roulement | 16,1 | 4,3 | 2,9 |
| Impôts payés | -33,7 | -28,4 | -35,1 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité** | **165,5** | **152,1** | **139,8** |

En 2013, la trésorerie générée par l'activité du Groupe s'est élevée à 165,5 millions d'euros, contre 152,1 millions d'euros en 2012. Cette augmentation de 13,4 millions d'euros est due principalement à :

- une hausse de 11,8 millions d'euros de la trésorerie liée aux variations du besoin en fonds de roulement, qui traduit principalement l'augmentation du DPO de 20 jours en 2013, tel que décrit ci-dessus,

- à une augmentation de 6,9 millions d'euros de la trésorerie générée par l'activité avant variations du besoin en fonds de roulement, intérêts et impôts.

En 2013, les impôts payés ont augmenté de 5,3 millions d'euros par rapport à 2012.

En 2012, la trésorerie générée par l'activité du Groupe s'est établie à 152,1 millions d'euros, contre 139,8 millions d'euros en 2011. L'augmentation de 12,3 millions d'euros reflète :

- une hausse de 4,2 millions d'euros de la trésorerie générée par l'activité avant variations des besoins en fonds de roulement, intérêts et impôts,

- un accroissement de 1,4 million d'euros de la trésorerie liée aux variations des besoins de fonds de roulement et,

- une baisse de 6,7 millions d'euros des impôts payés en 2012 comparativement à 2011.

*Variations du besoin en fonds de roulement.* Tel que décrit ci-dessus, le Groupe a généré une ressource du besoin en fonds de roulement en 2013, 2012, 2011 respectivement de 16,1 millions d'euros, 4,3 millions d'euros et 2,9 millions d'euros.

### 10.4.2 Trésorerie utilisée par les Opérations d'Investissement

Le tableau suivant détaille la trésorerie utilisée par les opérations d'investissement pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| **Trésorerie utilisée par les opérations d'investissement (en millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles | -61,7 | -46,3 | -43,5 |
| Produits des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles | 20,7 | -- | 0,5 |
| **Investissements opérationnels nets** | **-41,0** | **-46,3** | **-43,0** |
| Décaissements liés aux acquisitions et aux investissements à long terme | -0,4 | -10,7 | -7,3 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie des sociétés acquises durant la période | -- | -0,7 | -2,1 |
| Produits de la cession d'investissements financiers | 0,1 | 12,1 | 1,2 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie des sociétés cédées durant la période | -- | -0,4 | -- |
| **Investissements financiers nets** | **-0,3** | **0,3** | **-8,2** |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement** | **-41,3** | **-46,0** | **-51,2** |

- *Investissements Opérationnels Nets*

  Les investissements opérationnels nets se sont élevés à 41,0 millions d'euros en 2013. Ce montant comprend des dépenses d'investissement (acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles) pour un montant de 61,7 millions d'euros, dont 30,4 millions d'euros correspondent à la production immobilisée dont le détail est présenté dans la Section 5.2 « Investissements » du présent document de base. Les 31,3 millions d'euros d'investissements opérationnels nets autres que les coûts de production immobilisés concernent pour 49 % les infrastructures partagées (infrastructures qui ne sont pas dédiées à un seul client) et consistent essentiellement en des projets de réseaux et de serveurs. Les 51 % restants concernent des équipements directement dédiés à des clients spécifiques (principalement des serveurs et terminaux dédiés). La cession d'actifs, essentiellement liée un centre de données en Belgique, a généré un produit de 20,7 millions d'euros.

  En 2012, les investissements opérationnels nets se sont élevés à 46,3 millions d'euros, et comprennent des dépenses d'investissement (acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles) pour un montant de 46,3 millions d'euros, dont 15,6 millions d'euros correspondent à la production immobilisée dont le détail est présenté en Section 5.2 « Investissements » du présent document de base. Les 30,7 millions d'euros d'investissements opérationnels nets autres que les coûts de production immobilisés se rapportent à d'autres dépenses d'investissements liées à des projets parmi lesquels les investissements en infrastructure partagée représentent 45 % du total, le reste étant dépensé en composants dédiés aux clients spécifiques, tels que des serveurs et terminaux.

  En 2011, les investissements opérationnels nets se sont élevés à 43,0 millions d'euros, et comprennent des dépenses d'investissement (acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles) pour un montant de 43,5 millions d'euros, dont 11,4 millions d'euros correspondent à la production immobilisée dont le détail est présenté en Section 5.2 « Investissements » du présent document de base. Les autres 32,1 millions d'euros se rapportent à des dépenses d'investissements liées à des projets parmi lesquels les investissements en infrastructure partagée représentent 46 % du total, le reste étant dépensé en composants dédiés aux clients spécifiques, tels que des serveurs et terminaux.

- *Investissements Financiers Nets*

  En 2013, les investissements financiers nets se sont élevés à 0,3 million d'euros et correspondent à la variation de dépôts à long terme.

  En 2012, les investissements financiers nets ont généré 0,3 million d'euros, correspondant principalement à 11,4 millions d'euros (nets de la trésorerie) reçus au titre de la cession de la participation du Groupe dans Sinsys à SIA, et à 10,2 millions d'euros pour acquérir la société Quality Equipment (y compris sa dette financière).

  En 2011, les investissements financiers nets se sont élevés à 8,2 millions d'euros, correspondant à l'emploi de 9,4 millions d'euros pour des acquisitions et des investissements à long terme, dont la participation du Groupe dans Buyster, les dettes d'entités de Siemens IT Solutions & Services reprises lors de leur acquisition, les participations dans des entités non consolidées en Argentine et le paiement du reliquat du prix d'acquisition de Venture Infotek en Inde acquis en 2010. Le Groupe a reçu un montant en trésorerie de 1,2 million d'euros dans le cadre du remboursement d'un dépôt à long terme.

### 10.4.3 Flux de Trésorerie Liés aux Opérations de Financement

Le tableau ci-après détaille les flux de trésorerie du Groupe liés aux activités de financement pour les périodes indiquées.

| | Exercice clos le 31 décembre | | |
|---|---|---|---|
| **Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (en millions d'euros)** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Augmentation de capital | 2,9 | 16,5 | 8,6 |
| Dividendes versés aux actionnaires | -- | -23,2 | -35,0 |
| Dettes envers les actionnaires | -208,2 | -- | -- |
| Décaissements liés aux acquisitions des participations ne donnant pas le contrôle | -1,6 | -1,6 | -- |
| Souscription de nouveaux emprunts | 0,3 | 0,4 | 6,1 |
| Nouveaux contrats de location-financement | 1,7 | -- | -- |
| Remboursements d'emprunts à long et à moyen terme | -25,7 | -23,4 | -22,1 |
| Coût de l'endettement financier net payé | -3,7 | -4,2 | -5,1 |
| Autres mouvements liés aux opérations de financement | -28,6 | -5,0 | -1,7 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement** | **-262,9** | **-40,5** | **-49,2** |

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement du Groupe ont été de respectivement 262,9 millions d'euros, 40,5 millions d'euros et 49,2 millions d'euros en 2013, 2012 et 2011. Les principaux mouvements durant la période sont détaillés ci-après :

- Les apports en capital d'Atos au profit du Groupe :

  - pour la filiale argentine à hauteur de 12,8 millions d'euros en 2012 et de 8,5 millions d'euros en 2011 ;

  - pour les filiales espagnoles et indiennes à hauteur de respectivement 2,4 millions d'euros et 0,5 million d'euros en 2013.

- Les dividendes de 23,2 millions d'euros en 2012 et de 35,0 millions d'euros en 2011 versés à Atos.

- 208,2 millions d'euros empruntés à Atos dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables au titre de l'acquisition des Activités Worldline aux entités d'Atos.

- Le remboursement d'emprunts à moyen et long terme, nets des nouveaux emprunts souscrits et de nouveaux contrats de location-financement, pour des montants de 23,7 millions d'euros en 2013, 23,0 millions d'euros en 2012 et 16,0 millions d'euros en 2011.

- Les autres mouvements se rapportent aux activités de financement. Ces montants, qui correspondent aux emprunts consentis par Atos dans le cadre de la titrisation de créances, sont des emplois de 28,6 millions d'euros en 2013, 5,0 millions d'euros en 2012 et 1,7 million d'euros en 2011.

- Le paiement de charges financières a représenté 3,7 millions d'euros en 2013, 4,2 millions d'euros en 2012 et 5,1 millions d'euros en 2011.

- Les décaissements liés aux participations ne donnant pas le contrôle se sont élevés à 1,6 million d'euros chaque année en 2013 et 2012, et correspondent à des apports en capital au profit de Buyster, détenu à hauteur de 25 % par Worldline.

## 10.5 METHODES COMPTABLES DETERMINANTES EN IFRS

Lors de la préparation des états financiers combinés, la direction est amenée à faire des jugements et des estimations et à retenir des hypothèses qui affectent les montants publiés des actifs et passifs, des produits et des charges dans les états financiers, ainsi que des actifs et passifs éventuels à la date de clôture. Les estimations, les hypothèses et les jugements pouvant donner lieu à des ajustements significatifs de la valeur comptable des actifs et des passifs concernent principalement :

- ***Les tests de dépréciation du goodwill***. Le goodwill fait l'objet de tests de dépréciation au minimum annuellement, conformément aux principes comptables énoncés ci-après. Les valeurs recouvrables des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) sont déterminées sur la base du calcul de leur valeur d'utilité ou de leur juste valeur diminuée des coûts de la vente. Les calculs nécessitent l'utilisation d'estimations telles que décrites en Note 9 « Goodwill », des états financiers combinés.

- ***La reconnaissance du chiffre d'affaires et des coûts liés aux contrats à long terme.*** Le chiffre d'affaires et les coûts associés, y compris les pertes à terminaison prévues, sont évalués conformément aux principes comptables exposés ci-après. Les coûts totaux prévus des contrats sont fondés sur des hypothèses opérationnelles telles que des prévisions d'activité ou des écarts de coûts qui ont une incidence directe sur le niveau de chiffre d'affaires et les éventuelles pertes à terminaison comptabilisées.

- ***Les retraites.*** Le Groupe utilise des méthodes et des hypothèses actuarielles pour évaluer les coûts et les provisions de retraites. La valeur des actifs du régime est déterminée sur la base d'évaluations externes fournies par les dépositaires et gestionnaires des fonds de retraites et sujettes à d'autres vérifications complémentaires lorsque le Groupe le juge nécessaire. L'estimation des provisions de retraites, de la même manière que l'évaluation des actifs du régime, nécessite le recours à des hypothèses et à des estimations.

- ***Les relations clients.*** Un actif incorporel correspondant aux relations clients et au carnet de commandes apportés dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est reconnu comme relation clients. La valeur de cet actif est notamment fondée sur des hypothèses de

renouvellement des contrats et de l'actualisation des flux de ceux-ci. Cet actif est amorti sur sa durée de vie moyenne estimée.

# 11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES

## 11.1 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le Groupe Worldline cherche activement à promouvoir une culture d'innovation destinée à inciter ses salariés à une plus grande créativité et à encourager la conception et la mise en œuvre de projets créateurs de valeur. Le département recherche et développement du Groupe est un élément clé de sa capacité à innover et à améliorer ses produits et solutions, un atout essentiel dans une industrie qui évolue en permanence.

Les équipes de recherche et développement du Groupe, qui sont gérées de manière centralisée depuis le siège, comptent une équipe d'ingénieurs dédiée à la recherche et développement répartis dans l'ensemble des pays dans lesquels le Groupe est implanté. Un grand nombre d'ingénieurs en recherche et développement du Groupe sont étroitement intégrés dans les équipes opérationnelles du Groupe et se concentrent sur l'innovation progressive, tandis que d'autres ingénieurs en recherche et développement se concentrent sur des projets de recherche et développement à plus long terme dédiés à l'innovation de rupture. L'équipe dédiée à la recherche et développement du Groupe soutient une équipe plus large de plus de 4 000 ingénieurs œuvrant sur le terrain avec les clients pour mettre en place les services du Groupe. En 2013, les dépenses en recherche et développement du Groupe Worldline s'élevaient à 43,3 millions d'euros. Ce montant s'établissait à respectivement 38,5 et 39,5 millions d'euros au titre de 2012 et 2011. Les équipes de recherche et développement du Groupe peuvent interagir avec les équipes expérimentées de recherche et développement du groupe Atos par exemple dans le cadre de la communauté scientifique du groupe Atos. Pour les entités dédiées à des activités Worldline préalablement aux Opérations de Réorganisation Préalables, une convention de partage des coûts de Recherche et Développement a été mise en place (voir la Section 19.2.2 « Autres conventions intragroupe significatives » du présent document de base).

Les activités de recherche et développement du Groupe sont orientées par deux approches principales de l'innovation, qui sont souvent complémentaires:

***Innovation Progressive.*** Les innovations développées par le Groupe dans le cadre de son approche progressive correspondent à des améliorations des services et processus existants que le Groupe développe à l'occasion du travail quotidien avec les clients, en vue d'améliorer les solutions déjà proposées par le Groupe et de développer des nouveaux services afin de répondre à une activité et des tendances de marché qui évoluent. Le Groupe estime que son approche de travail avec ses clients favorise un climat de confiance et de proximité qui permet de mieux comprendre les besoins et problèmes des clients, améliorant sa capacité à concevoir, proposer et mettre en place de manière proactive des solutions aux problèmes et des manières d'améliorer les processus existants. La présence du Groupe sur de multiples marchés et son approche de bout en bout dans la conception et le développement de solutions lui offrent des opportunités d'appliquer les enseignements issus d'un marché à un autre marché où il opère. Parmi les exemples de processus d'innovation progressive auxquels cette stratégie a abouti figure l'évolution de l'offre du Groupe à ses clients dans le secteur des télécommunications. Les services basiques de webmail que le Groupe leur offrait auparavant ont laissé place aujourd'hui à une offre plus avancée et innovante de solutions multi-postes basées sur le *cloud* grand public, utilisant une technologie de messagerie convergente. L'approche progressive du Groupe a permis des synergies entre ses activités de véhicules connectés, comme en témoignent les applications pour poids-lourds connectés pour Michelin Solutions, qui se basaient sur l'expérience préalable du Groupe en matière de voitures connectées pour Renault.

***Innovation de Rupture.*** Bien qu'il continue à encourager l'innovation et l'évolution de ses activités chez ses clients existants, le Groupe concentre aussi ses efforts de recherche et développement proactif en interne sur les innovations de rupture dans des secteurs qui selon lui ont le potentiel de créer de nouveaux marchés ayant vocation à remplacer les technologies et approches existantes. Le Groupe adapte et commercialise alors ces innovations auprès de ses clients au travers d'ateliers d'innovation, de démonstrations « preuve de concept », et d'autres biais pour promouvoir

leur adoption. Dans ces secteurs, le Groupe investit pour créer de nouveaux marchés, s'associant souvent à d'autres entreprises ayant une expertise adéquate pour accélérer le développement et partager les risques afin de permettre à l'innovation d'atteindre le stade où elle pourra être commercialisée plus largement à des clients ciblés. Parmi les exemples de processus d'innovation de rupture auxquels cette stratégie a abouti figurent le développement anticipé et proactif des schémas de paiement SEPA par le Groupe pour tirer profit des nouvelles réglementations SEPA bien avant que celles-ci ne soient finalisées, et les recherches poussées du Groupe en termes de cryptographie, ce qui lui a permis de développer des algorithmes innovants en matière de logiciels d'applications mobile sécurisées comme la *Worldline Trusted Authentication*.

En vue de se développer et de répondre aux besoins des clients, le Groupe concentre actuellement ses efforts de recherche d'innovation sur trois principaux axes d'innovations, chacun mené par une équipe dédiée, qui selon lui ont le potentiel de créer de nouveaux marchés et services pour sa clientèle :

- ***Trusted Services (« Sécurité des Services »).*** Ce secteur se concentre sur les innovations conçues pour rendre les transactions et services plus sécurisés. Les axes prioritaires comprennent des solutions innovantes de paiement, des solutions avancées d'authentification, des outils de cryptographie, des solutions de confidentialité des données comme des services sécurisés dans le *cloud*, et des solutions de résilience du réseau. Parmi les exemples d'innovations auxquels ce processus a abouti figurent :

    - *Worldline Trusted Authentication (ou Secure Efficient Authentication (SEA)).* La *Worldline Trusted Authentication*, que le Groupe a conçue et brevetée, est un puissant logiciel d'authentification optimisée actuellement utilisé par BNP Paribas, Société Générale et La Banque Postale, pour sécuriser l'accès et la fourniture des preuves d'identité par les portefeuilles mobiles de paiement sur le *cloud*, les opérations bancaires en ligne et les services de paiement e-commerce.

    - *Applications Host Card Emulation (HCE).* Les applications logicielles HCE pour périphériques mobiles de Worldline donnent aux périphériques mobiles la capacité de servir de carte auprès des terminaux NFC existants. La technologie HCE permet de remplacer l'élément physique SIM de sécurisation dans un téléphone mobile doté de la technologie NFC par une application logicielle qui imite cet élément physique de sécurisation, permettant à l'information sécurisée d'être hébergée dans des applications sur le *cloud* plutôt que dans l'élément de sécurisation du téléphone mobile lui-même, qui est habituellement contrôlé par les opérateurs mobiles ou les fabricants de téléphone. Le Groupe fournit actuellement des solutions HCE dans un projet pilote auprès d'une grande banque française. Le Groupe a remporté en mars 2014 le PayForum award 2014 dans la catégorie « Sécurité des paiements » lors du salon PayForum à Paris pour sa nouvelle solution de paiement mobile NFC *via* un wallet intégrant le mode HCE.

    - *e-Go*. L'*e-Go*, que le Groupe développe actuellement au travers d'un consortium mené par Gemalto, correspond à l'intégration de logiciels intégrés dans des objets qui peuvent être portés, comme des ceintures ou des montres, qui stockent les informations d'authentification et droits d'accès des utilisateurs, leur permettant de communiquer et/ou de procéder à des transactions de paiement hautement sécurisées avec des objets conformes à l'*e-Go*, tels que des terminaux points de vente, des ordinateurs, des kiosques, des poignées de portes d'hôtels ou de voitures, par simple contact avec l'objet grâce à l'utilisation des propriétés conductrices de la peau. Un projet de pré-lancement est prévu pour faire des premières séries de pilotes. Le Groupe a remporté en 2013 le Innovative Payments Trophy dans la catégorie « e-Commerce products » lors du salon PayForum à Paris pour cette innovation.

- ***eXperience Users (« Expérience Utilisateurs »).*** Cette équipe se concentre sur des innovations qui tirent profit de la technologie pour améliorer l'expérience de l'utilisateur dans le large éventail d'activités des clients du Groupe, notamment les services bancaires, les commerces, la conduite automobile, la communication et le divertissement. Les axes prioritaires comprennent des solutions de réalité augmentée, des solutions interactives plus intuitives, des solutions inédites de paiement sur de multiples plateformes, des solutions d'analyse d'informations générées par les périphériques connectés, des solutions point à point, des services de recommandations ainsi que de nouveaux périphériques et accessoires. Parmi les exemples d'innovations auxquels ce processus a abouti figurent :

    - *Scan AR*. La solution *Scan AR* (« réalité augmentée ») fait application de la reconnaissance d'image par les téléphones mobiles et la technologie sans contact pour enrichir l'expérience des consommateurs en matière d'achat en magasin et depuis chez eux, en leur permettant d'utiliser les fonctions de photo et de communication sans contact de leurs périphériques mobiles pour, entre autres, obtenir des renseignements contextuels à divers sujets (y compris le prix, les caractéristiques nutritionnelles, les risques d'allergies, les disponibilités du produit ou les promotions) et les ajouter à leurs paniers virtuels. Cette technologie a été pour partie réutilisée en production pour le compte d'un grand commerçant français.

    - *Web Peer 2 Peer*. Le *Web Peer 2 Peer* (« Web Point à Point ») accélère l'extraction des données réseau des utilisateurs depuis le *cloud* sur leur périphériques mobiles en permettant aux utilisateurs de contourner le système habituel selon lequel chaque utilisateur extrait ses données depuis un réseau centralisé de *cloud* en accédant plutôt aux données réseau déjà téléchargées par d'autres utilisateurs à proximité au travers d'une transmission point à point par navigateur. Ce service est au stade de présentation à des clients potentiels et actuels et d'études de preuves de concept possibles.

- ***High Processing and Volumes (« Forts Calculs et Volumes »).*** Cette équipe se concentre sur des solutions innovantes visant à traiter des quantités élevées d'informations, à proposer de nouvelles générations d'architecture de traitement et à offrir le traitement et la réception des demandes « du périphérique vers le *cloud* ». Les axes prioritaires comprennent le calcul de haute performance, des solutions de *liquid computing*, des services *cloud* et de contextualisation et des soutiens aux nouvelles activités. Parmi les exemples d'innovations auxquels ce processus a abouti figurent :

    - *Zone 52*. Zone 52 est une « *platform-as-a-service* » (PaaS) (« plateforme en tant que service ») d'hébergement de *cloud* sur demande qui permet aux utilisateurs de télécharger des applications web de données leur permettant d'être opérationnels en quelques secondes. Le PaaS Zone 52 est opéré dans les conditions de niveau de service de Worldline. Zone 52 est déjà disponible en version beta et utilisée d'ores et déjà pour prototyper des services à vocation commerciale.

    - *Liquid IT*. Le Groupe développe des technologies de Liquid IT, sous la forme d'applications « intelligentes » qui analyseront et s'adapteront automatiquement au matériel disponible pour les exécuter. La nature auto-adaptative de ces applications reposant massivement sur les principes du *cloud* permettra d'allouer efficacement et en temps réels les processus métier aux composants matériels les plus à même de les opérer.

## 11.2 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, LICENCES, DROITS D'UTILISATION, ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Le Groupe est propriétaire de la plupart des actifs de propriété intellectuelle utilisés dans le cadre de son activité, ce qui lui permet, dans la grande majorité des cas, de développer ses propres solutions technologiques et de fournir ses produits et services à ses clients sans dépendre du groupe Atos, de concurrents ou autres tiers.

Les droits de propriété intellectuelle du Groupe se composent d'une combinaison d'éléments complémentaires parmi lesquels figurent :

(i) des droits relatifs à la technologie tels que :

- du savoir-faire et des secrets d'affaires dont la confidentialité est garantie par une politique interne du Groupe et des stipulations contractuelles liant les personnes ou entités ayant accès à ces informations ;

- des logiciels et des systèmes d'information, protégés par le droit d'auteur, ou des bases de données. Conformément à la politique de propriété intellectuelle du groupe Atos, la plupart de ces logiciels font l'objet d'un dépôt à titre probatoire ;

- un portefeuille d'environ 80 brevets, déposés dans les zones géographiques où le Groupe est le plus actif, notamment en Europe, aux Etats-Unis, au Canada et en Inde.

(ii) des droits sur des signes distinctifs tels que des marques ou des noms de domaine, notamment ceux comportant la dénomination « Worldline », enregistrés dans l'ensemble des pays où le Groupe exerce ses activités.

Ces droits de propriété intellectuelle sont détenus soit (i) par la société Atos Worldline SA (Luxembourg), soit (ii) par une entité du Groupe ayant développé la technologie concernée (par exemple la Société pour certains brevets) ou utilisant les signes distinctifs localement.

Le Groupe se chargera par ailleurs à l'avenir des dépôts de la plupart des marques ou brevets relatifs à l'activité du Groupe. Ces dépôts seront décidés conformément à la politique de propriété intellectuelle du groupe Atos appliquée par le Groupe au regard de ses propres projets de recherche et développement dont les principaux objectifs sont les suivants : (i) identifier les droits de propriété intellectuelle développés par les entités du Groupe, (ii) évaluer leur potentiel et optimiser leur exploitation, (iii) définir leur mode de protection le plus adapté à l'activité du Groupe (par exemple, déposer un brevet ou conserver un secret des affaires confidentiel), (iv) le cas échéant, agir en justice contre les contrefacteurs et se défendre en cas de procédure judiciaire intentée à son égard et (v) s'assurer de l'indépendance du Groupe en matière de propriété intellectuelle et que la majeure partie des droits de propriété intellectuelle utilisés par le Groupe lui appartienne.

En règle générale, le Groupe concède des licences très limitées sur ses droits de propriété intellectuelle et ce, uniquement dans les cas où les services fournis à ses clients le requièrent. De la même façon, le Groupe a conclu peu de contrats de licences significatifs portant sur la technologie de tiers, comme suit : (i) certaines licences simples ou croisées conclues entre des entités du Groupe, d'une part, et certaines entités du groupe Atos, d'autre part, et (ii) un accord de licence croisée de brevets conclu entre Atos SE et IBM Corp., aux termes duquel l'ensemble des brevets d'IBM Corp. et de ses filiales est licencié aux entités du groupe Atos, dont celles du Groupe, tandis que les brevets du groupe Atos, dont ceux du Groupe, sont licenciés en retour à IBM Corp. et à ses filiales.

De surcroît, certaines entités du Groupe ont parfois recours à des logiciels libres (« *Open Source Software* »), qui peuvent être utilisés de façon gratuite conformément à des licences comportant parfois une obligation de divulguer le code source développé à partir du logiciel libre. La politique

interne du groupe Atos en matière de propriété intellectuelle prévoit que ces utilisations doivent être strictement contrôlées tant par les responsables techniques que juridiques du Groupe afin d'éviter les risques d'utilisations non contrôlées de logiciels libres et de divulgation des codes sources relatifs aux logiciels propriétaires du Groupe.

Enfin, le Groupe fait l'objet d'un faible nombre de litiges significatifs en matière de propriété intellectuelle (décrits à la Section 20.7 « Procédures judiciaires et d'arbitrage » du présent document de base).

## 12. INFORMATION SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS

### 12.1 TENDANCES D'ACTIVITÉS

Pour une description détaillée des résultats du Groupe en 2013, voir le Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document de base.

### 12.2 PERSPECTIVES D'AVENIR

Les objectifs présentés ci-dessous ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfices du Groupe mais résultent de ses orientations stratégiques. Ces objectifs sont fondés sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation d'un ou plusieurs risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause sa capacité à réaliser les objectifs présentés ci-dessous. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs figurant dans la présente section.

### 12.3 PERSPECTIVES D'AVENIR À MOYEN TERME

En ce qui concerne le chiffre d'affaires, le Groupe s'est fixé pour objectif d'atteindre un taux de croissance annuel organique moyen en croissance à taux de change constant compris entre 5 et 7 % sur la période 2014 à 2017, avec une accélération progressive dans le temps. Parallèlement, le Groupe prévoit de continuer à optimiser sa base de coûts pour atteindre à l'horizon 2017 un taux de marge d'EBO d'environ 250 points de base au-dessus du niveau de 2013 (qui était de 18,2 % en pro forma).

Le Groupe estime que pour les exercices 2015 à 2017, ses dépenses d'investissement seront de l'ordre de 5 % à 6 % de son chiffre d'affaires et que les flux de trésorerie disponibles atteindront environ 180 millions d'euros à l'horizon 2017, en prenant pour hypothèse un taux d'imposition effectif sur la période 2015 à 2017 de l'ordre de 24 % en impact de trésorerie et de 29 % dans le compte de résultat.

Pour atteindre ces objectifs, le Groupe s'appuiera sur ses orientations stratégiques et ses atouts concurrentiels dans chacune de ses lignes de services pour profiter pleinement d'un marché des paiements et des activités transactionnelles en pleine croissance.

Ces objectifs ont été élaborés sur la base du plan d'affaires à trois ans que la Société a élaboré dans le cadre de son introduction en Bourse. Ils ont été élaborés en cohérence avec les objectifs à horizon 2016 précédemment rendus publics auxquels ils se substituent. Pour mémoire, les objectifs à horizon 2016 rendus publics en novembre 2013 étaient (i) d'atteindre un taux de croissance annuel organique moyen en croissance à taux de change constant compris entre 5 et 7 % sur la période 2014 à 2016 et (ii) d'atteindre à l'horizon 2016 un taux de marge d'EBO d'environ 200 points de base au-dessus du niveau de 2013.

*Tendances de marché*

- *Croissance soutenue des volumes de transactions de paiement.* Comme indiqué à la Section 6.2 « Présentation du secteur et du marché », les volumes de transactions de paiement connaissent une croissance significative car les consommateurs délaissent les paiements en espèces au profit d'autres moyens de paiement. Cette évolution s'explique par différents facteurs, notamment la généralisation de l'acceptation par les commerçants des formes de paiements autres qu'en espèces, l'expansion des transactions de e-commerce et de commerce sur mobiles. Une part importante du chiffre d'affaires du Groupe provenant du traitement de telles transactions, facturé principalement à la transaction ou en fonction des volumes de

transactions (basé sur un pourcentage de la valeur de la transaction), cette tendance du marché devrait avoir un effet positif sur le chiffre d'affaires du Groupe.

- *Pression concurrentielle sur les prix et cycles de reconduction des contrats.* La concurrence est vive au sein du secteur des services de paiement et la capacité à fournir des services fiables de grande qualité et à un prix compétitif pour des volumes élevés continuera d'être un facteur de différenciation important. En outre, un certain nombre de contrats significatifs arriveront à terme au cours de la période 2014-2017. En fixant ses objectifs de croissance du chiffre d'affaires, le Groupe a pris pour hypothèse que le secteur continuera de faire face à une pression sur les prix et qu'un certain nombre des contrats existants ne seront pas renouvelés quand ils arriveront à échéance, alors que de nouveaux contrats seront signés.

*Orientations stratégiques*

- *Services Commerçants & Terminaux.* Le Groupe prévoit de profiter pleinement des opportunités d'expansion de son activité de *cross-border acquiring* en s'appuyant sur son agrément d'établissement de paiement et sa participation dans des réseaux de cartes internationales. Le Groupe a pour ambition de doubler la taille actuelle de son réseau de 300 partenaires sur la période 2014-2017. Pour aider ses clients commerçants à profiter des opportunités et à faire face aux défis présentés par un monde de plus en plus numérisé et mobile, le Groupe prévoit d'introduire au moins deux nouvelles offres verticales par année pour des segments ciblés dans le domaine de l'omni-commerce. Le Groupe entend saisir les opportunités présentées par le commerce sur mobiles, avec pour objectif d'accroître significativement la part du chiffre d'affaires généré par le commerce sur mobiles dans celui de la ligne de services. Le Groupe se concentrera également sur le développement de services à valeur ajoutée, avec pour objectif de lancer environ cinq nouveaux services à valeur ajoutée par an.

- *Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement.* Le Groupe continuera à développer ses activités et à unifier ses plateformes pour poursuivre ses économies d'échelle et maintenir un niveau de coûts parmi les plus bas du secteur, lui permettant de continuer à fournir des services fiables et de grande qualité à des prix très compétitifs. Le Groupe continuera d'élargir son portefeuille de services à valeur ajoutée, avec pour objectif d'introduire sur le marché deux à trois nouveaux services à valeur ajoutée chaque année. Il continuera notamment à investir pour développer des services autour de la détection et prévention de fraudes, des services de fidélité, des services d'analyses de données et des services liés aux cartes, avec l'ambition d'être le leader du marché en Europe sur les porte-monnaie électroniques et transferts OBeP. Enfin, le Groupe mettra en œuvre sa stratégie de proposer des nouveaux services à des clients existants et d'entrer sur de nouveaux marchés géographiques en Europe centrale, en Europe du nord et sur des marchés émergents.

- *Mobilité & Services Web Transactionnels.* Le Groupe continuera à élargir son offre de services de bout en bout dans des segments de marché démontrant un potentiel pour générer d'importants volumes de transactions de paiement. Le Groupe a pour ambition d'élargir l'implantation géographique de ses services à un rythme d'un nouveau pays par an dans chacune de ses divisions. Il continuera à développer l'écosystème des services de Vie Connectée autour de l'analyse des données générées par des objets connectés, avec pour objectif d'accroitre le chiffre d'affaires des services de Vie Connectée de 100 % sur les deux années à venir. Au niveau de ses plateformes, le Groupe continuera à investir dans ses capacités de traitement de grandes quantités de données (*big data)* afin d'offrir des services ciblés et innovants autour de la mobilité. Le Groupe continuera à intégrer et unifier ses plateformes de billetterie électronique afin d'offrir des services à forte valeur ajoutée, à développer son expertise dans la sécurité des données personnelles et la protection de la confidentialité, et à massifier ses services de Vie Connectée pour réaliser des économies d'échelle.

- *Projet TEAM.* Au travers de son programme triennal TEAM, initié au début de l'année 2014, le Groupe cherche notamment à réaliser d'importantes économies d'exploitation par la rationalisation des plateformes et des infrastructures, à améliorer l'allocation des ressources sur l'ensemble des activités, à augmenter l'efficacité de ses efforts de vente et la rentabilité de ses contrats, à industrialiser ses méthodes de développement et plus généralement à profiter des ressources, de sa taille et de sa dimension mondiale pour tirer profit de la forte croissance des marchés et industries sur lesquels il est actif. Au travers de son programme TEAM, le Groupe a pour objectif d'aboutir à des économies de coûts d'environ 150 millions d'euros sur les exercices 2014 à 2017 (dont environ 40 millions d'euros en 2014). Voir la Section 9.1.3.10 « Projet TEAM » du présent document de base. Ce programme contribuera fortement à l'amélioration du taux d'EBO sur la période, et compensera notamment l'effet négatif entrainé par la pression concurrentielle sur les prix ainsi que par l'augmentation des salaires attendue sur la période.

- *Programme WIPE (Worldline Integrated Payment Engine).* Le programme WIPE, plateforme de paiement intégrée et complète que le Groupe est en train de déployer en vue d'une mise en place totale d'ici à 2017, est conçue notamment pour aider le Groupe à offrir de nouveaux services permettant un meilleur usage des données riches en contenu générées par les processus de paiement en tirant profit de la capacité du nouveau système à échanger de façon très fluide ces données d'une plateforme à l'autre, à déployer rapidement et à moindre coût de nouvelles solutions pour les clients, à augmenter les opportunités de ventes croisées entre les différentes lignes de services du Groupe, à accélérer l'expansion de sa présence internationale, à réduire les coûts et à réaliser des économies d'échelle en remplaçant progressivement les multiples plateformes informatiques par une plateforme unique, standardisée et optimisée. Le Groupe a investi environ 120 millions d'euros dans la mise en œuvre du programme WIPE entre 2007 et 2013 et s'attend à investir un montant supplémentaire estimé de 50 millions d'euros afin d'atteindre la pleine capacité opérationnelle en 2017. Le Groupe s'attend à ce que les programmes TEAM et WIPE renforcent sa capacité à tirer profit de son statut de spécialiste des valeurs numériques concentré pour assurer une croissance durable à long terme.

- *Croissance externe.* Au vu de la génération des flux de trésorerie attendus à moyen terme et de la volonté du groupe de ne pas avoir un endettement dépassant 2,5 fois le ratio dette financière nette sur EBITDA sur une période étendue, le Groupe considère avoir une réserve financière significative pour sa croissance externe. Le Groupe pense qu'il peut retirer un bénéfice substantiel à travers une politique active de croissance externe. Le Groupe se focalisera sur deux types d'opportunités : (i) des transactions dans un but de consolidation du marché, pouvant notamment bénéficier au Groupe à travers un supplément significatif en termes de revenus et de taille, et pouvant également générer des synergies substantielles, et (ii) des acquisitions dans un but d'améliorer la présence du Groupe d'un point de vue géographique ou technologique, ces acquisitions pouvant générer d'importantes synergies.

- *Politique de dividendes.* Le Groupe a pour objectif de distribuer des dividendes à hauteur d'environ 25 % de son résultat net consolidé, dans la mesure où cela est compatible avec la mise en œuvre de la politique de croissance externe du Groupe. Voir la Section 20.6 « Politique de distribution de dividendes » du présent document de base.

- *Levier.* Hors acquisitions transformantes, le Groupe a pour objectif de maintenir un ratio de levier de dette nette sur EBITDA compris entre 1,5 et 2,5 à moyen terme.

## 13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE

### 13.1 HYPOTHÈSES

Le Groupe a construit ses prévisions pour l'année 2014 sur la base des états financiers combinés annuels relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2013, des informations financières pro forma présentées à la Section 20.2 « Informations financières pro forma » du présent document de base et ses derniers comptes de gestion mensuels.

Ces prévisions reposent principalement sur les hypothèses suivantes :

(i) un périmètre de consolidation qui, par rapport à la situation au 31 décembre 2013, n'a pas connu de changement significatif, à l'exception du transfert au groupe Atos de la partie « build » du contrat Transport for Greater Manchester à partir du 1er janvier 2014 dans la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels ;

(ii) un impact positif du programme « TEAM » générant des économies globales d'environ 4 % sur la base de coûts, soit de l'ordre de 40 millions d'euros pour l'ensemble de l'exercice 2014 ;

(iii) la signature d'un contrat majeur de traitement émetteur et acquéreur avec une grande banque européenne ;

(iv) la réalisation d'une part significative du chiffre d'affaires principalement au second semestre dans la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels dans le domaine de la transformation digitale des entreprises. Dans ces activités, le Groupe Worldline intervient, compte tenu de son niveau de compétence et d'expertise, soit en vente directement auprès de ses clients, soit en vente croisée auprès des clients du groupe Atos, soit enfin directement auprès du groupe Atos ;

(v) le paiement d'un dividende de 45 millions d'euros avant l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris ;

(vi) de l'ordre de 80 millions d'euros de dépenses pour des investissements opérationnels bruts sur l'ensemble de l'exercice 2014 ;

(vii) une position de trésorerie nette positive d'environ 150 millions d'euros au moment de l'introduction en bourse, en prenant pour hypothèse que l'introduction en bourse comprendra, en sus de la tranche secondaire de l'offre, une augmentation de capital d'un montant d'environ 245 millions d'euros, et que le Groupe générera un flux de trésorerie disponible positif d'environ 50 millions d'euros entre le 31 décembre 2013 et le moment de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris (en supposant une admission fin juin);

(viii) le chiffre d'affaires de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux sera porté notamment par :

a. l'effet positif des services en ligne, avec une bonne performance notamment des solutions omni-commerce en France et au Royaume-Uni.

b. un retour à la croissance dans les terminaux sur le second semestre, portée par de nouveaux partenariats et l'expansion du marché ainsi que la montée en puissance d'une gamme de produits renouvelée introduite en 2013.

c. une croissance des volumes dans l'acquisition commerçants, atténuée en partie par l'effet de réductions de prix accordées lors de la renégociation de certains contrats.

(ix) le chiffre d'affaires de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement sera tiré notamment par :

a. une augmentation de volumes sur des contrats existants et la signature de nouveaux contrats dans l'activité traitement émetteurs, notamment avec une grande banque européenne, atténuée en partie par des réductions de prix.

b. la fin d'un contrat de traitement acquéreurs avec une banque française ainsi qu'une poursuite du recul de l'activité chèques. une augmentation des activités de banque en ligne tirée par la poursuite de la hausse des volumes SEPA.

c. de nouvelles opportunités dans l'activité logiciels de paiement.

(x) le chiffre d'affaires de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels sera tiré notamment par :

a. une augmentation des volumes auprès des opérateurs dans le secteur ferroviaire au Royaume-Uni et dans le secteur de transports en Amérique latine.

b. une croissance des volumes dans le cadre du contrat radar conjuguée à une augmentation des services Farmalink et de collecte d'impôts en Amérique latine. Ces éléments seront partiellement annulés par l'effet d'une réduction de prix programmée sur un contrat dans le secteur public au Royaume-Uni et la fin d'un contrat dans le secteur public en France.

c. une croissance des volumes dans les véhicules connectés et la Vie Connectée (smart mobilité).

d. la fin de la phase « build » sur certains contrats pour des clients télécom en France et en Allemagne, compensée en partie par de nouveaux contrats dans le domaine de la relation client en France.

(xi) un taux d'imposition effectif de 29,5 % dans le compte de résultat et 23 % en impact de trésorerie.

## 13.2 PRÉVISIONS DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2014

Sur la base des hypothèses décrites ci-dessus :

(i) le Groupe considère pouvoir réaliser au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 une croissance organique du chiffre d'affaires à taux de change constant comprise entre 3 % et 4 %.

(ii) le Groupe considère pouvoir réaliser un taux d'EBO en croissance d'environ 50 points de base par rapport à celui de 2013 (qui était de 18,2 % en pro forma).

(iii) le Groupe considère pouvoir générer un flux de trésorerie disponible d'environ 110 millions d'euros pour l'année 2014.

Par ailleurs, les prévisions présentées dans cette Section ont été établies sur la base de données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, politique, comptable, concurrentiel et réglementaire ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date d'enregistrement du présent document de base.

En outre, la réalisation d'un ou plusieurs risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe, et donc remettre en cause ces prévisions. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des prévisions figurant dans la présente Section.

## 13.3 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PRÉVISIONS DE RÉSULTATS

**Atos Worldline**
(nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : **Worldline**)

Société par Actions Simplifiée

80, quai Voltaire
95870 BEZONS

---

**Rapport du Commissaire aux comptes sur des prévisions de résultat**

---

Au Président,

En notre qualité de Commissaire aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de résultat de la société Atos Worldline (nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : Worldline S.A.) incluses dans la section 13 du document de base établi dans le cadre du projet d'admission des actions de la société Worldline S.A. sur le marché Euronext Paris.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA (ex-CESR) relatives aux prévisions.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.2 du Règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces travaux ont comporté une évaluation des procédures mises en place par la Direction pour l'établissement des prévisions, ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations historiques de la société Atos Worldline.

Ils ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimé nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- la base comptable utilisée aux fins de cette prévision est conforme aux méthodes comptables appliquées par la société Atos Worldline.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement par l'AMF du document de base et de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union Européenne dans lesquels un prospectus incorporant par référence le document de base, visé par l'AMF, serait notifié et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Neuilly-sur-Seine, le 29 avril 2014

Le Commissaire aux comptes

Deloitte & Associés

Christophe Patrier

# 14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GÉNÉRALE

## 14.1 COMPOSITION DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTROLE

La Société est une société anonyme à conseil d'administration. Une description des principales stipulations des statuts que la Société envisage d'adopter sous condition suspensive de l'admission de ses actions aux négociations sur Euronext Paris, relatives au Conseil d'administration, en particulier son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, ainsi qu'un descriptif résumé des principales stipulations du règlement intérieur du Conseil d'administration et des comités spécialisés du Conseil d'administration que la Société envisage de mettre en place, avec effet à la date d'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Paris, figurent au Chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » et au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent document de base.

### 14.1.1 Conseil d'administration

Le tableau ci-dessous présente la composition du Conseil d'administration à la date du présent document de base et les principaux mandats et fonctions exercés par les administrateurs en dehors de la Société au cours des cinq dernières années. Outre le Président, cinq administrateurs seront désignés sur proposition d'Atos SE.

| **Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenues** | **Date de naissance** | **Nationalité** | **Date d'expiration du mandat** | **Fonction principale exercée dans la Société** | **Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années** |
|---|---|---|---|---|---|
| Thierry BRETON<br><br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 15/01/1955 | Française | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Président du Conseil d'administration | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Président-Directeur général d'Atos SE[(1)]<br>- Directeur général d'Atos International SAS<br>- Administrateur de Carrefour SA[(1)]<br>- Administrateur de Sonatel<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (France) |
| Gilles GRAPINET<br><br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 03/07/1963 | Française | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Directeur général Administrateur | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Administrateur de Saint Louis Ré S.A.<br>- Représentant permanent d'Atos SE, administrateur d'Atos Participation 2 S.A.<br>- Vice-Président d'Atos IT Solutions and Services GmbH<br>- Membre du Conseil de surveillance d'Atos Information Technology GmbH<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Néant |

| Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenues | Date de naissance | Nationalité | Date d'expiration du mandat | Fonction principale exercée dans la Société | Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années |
|---|---|---|---|---|---|
| Charles DEHELLY<br><br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 19/10/1950 | Française | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Administrateur | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Membre du Conseil de surveillance d'Atos Information Technology GmbH (Autriche)<br>- Président du conseil de surveillance d'Atos IT Solutions and Services GmbH (Autriche)<br>- Administrateur, Atos International SA/NV<br>- Membre du Conseil de Surveillance d'Atos Information Technology GmbH (Allemagne)<br>- Membre Président du Conseil de Surveillance d'Atos IT solutions and Services GmbH (Allemagne)<br>- Managing Director de Canopy the Open Cloud Company Deutschland GmbH<br>- Membre du Conseil de Surveillance d'Atos Nederland BV<br>- Administrateur de Canopy the Open Cloud Company Private Limited (Singapour)<br>- Administrateur de Canopy the Open Cloud Company Limited (Royaume-Uni)<br>- Administrateur de Canopy the Open Cloud Company USA, Inc,<br>- Représentant permanent d'Atos SE, administrateur d'Atos Participation 1<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Néant |
| Michel-Alain PROCH<br><br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 18/04/1970 | Française | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Administrateur | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Administrateur d'Atos International BV<br>- *Supervisor* d'Atos Covics Business Solutions LTD<br>-*Supervisor* d'Atos Covics Business Solutions Co., Ltd. Guangzhou Branch<br>- *Supervisor* d'Atos Information Technology (China) Co., Ltd.<br>- *Supervisor* d'Atos Information Technology (China) Co., Ltd. Chengdu Branch<br>- *Supervisor* d'Atos Information Technology (China) Co., Ltd. Nanjing Branch<br>- *Supervisor* Atos Information Technology (China) Co., Ltd. Shanghai Branch<br>- Administrateur délégué, *CEO* d'Atos International Competences & Alliances N.V.<br>- Administrateur délégué, *CEO* d'Atos International SA/NV<br>- Président d'Atos Investissement 5<br>- Président d'Atos Investissement 10<br>- Président d'Atos Investissement 12<br>- Président d'Atos Investissement 19<br>- Président d'Atos Investissement 20<br>-Président d'Atos Investissement 21<br>- Président d'Atos Investissement 22<br>- Président d'Atos Investissement 23<br>- Président d'Atos Participation 2<br>- Administrateur de BlueKiwi Software |

| Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenues | Date de naissance | Nationalité | Date d'expiration du mandat | Fonction principale exercée dans la Société | Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | SAS<br>- Président du Conseil d'administration de St Louis Re SA<br>- Représentant permanent d'Atos International BV au Conseil d'administration d'Atos IT SAE<br>- Représentant permanent d'Atos SE au Conseil d'administration de Diamis<br>- Membre du conseil de surveillance d'Atos Information Technology GmbH (Germany)<br>- Membre du conseil de surveillance d'Atos IT Solutions and Services GmbH (Germany)<br>- *Managing Director* de Canopy The Open Cloud Company Deutschland GmbH<br>- CEO d'Atos Origin Srl<br>- Administrateur d'Atos Qatar LLC<br>- Administrateur de Canopy The Open Cloud Company Private Limited<br>- *Supervisor* d'Atos Taïwan LTD<br>- Administrateur d'Atos Consulting Limited<br>- Administrateur d'Atos UK IT Holdings Limited<br>- Administrateur de Canopy The Open Cloud Company Limited (Royaume-Uni)<br>- Administrateur de Canopy The Open Cloud Company USA Inc.<br>- *Supervisor* d' Atos Worldgrid Information Technology (Beijing) Co., Ltd.<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Néant |
| Gilles ARDITTI<br><br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 24/11/1955 | Française | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Administrateur | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Néant<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Néant |
| Ursula MORGENSTERN<br>80, quai Voltaire, Immeuble River Ouest<br>95870 Bezons<br><br>Nombre d'actions de la Société détenues : 1 | 12/04/1965 | Allemande | Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | Administrateur | Mandats et fonctions exercés à la date du document de base :<br>- Administrateur de Bluekiwi Software SAS<br>- Administrateur de Canopy the Open Cloud Company Limited (Royaume-Uni)<br>- Administrateur de Canopy the Open Cloud Company USA, Inc<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos IT Solutions and Services Limited (Irlande)<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos IT Solutions and Services Limited (Royaume-Uni)<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos Consulting Limited<br>- Administrateur d'Atos Scotland GP Limited<br>- Administrateur d'Atos Scotland GP Limited, associé gérant du Partnership Atos |

| Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenues | Date de naissance | Nationalité | Date d'expiration du mandat | Fonction principale exercée dans la Société | Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | CS Scotland LP<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos Esprit Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos International IT Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos Investments Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos IT Services Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos IT Services UK Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos Limited<br>- Administrateur d'Atos Origin (Sema) Pension Trustees Limited<br>- Administrateur d'Atos Origin CS Pension Trustees Limited<br>- Administrateur d'Atos Origin Pension Trustees Limited<br>- Administrateur d'Atos Scotland GP Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos UK International IT Services Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos UK IT Holdings Limited<br>- Administrateur et *CEO* d'Atos UK IT Limited<br>- Administrateur et *CEO* de Barabas Limited<br>- Administrateur et *CEO* de BR Business Systems Limited<br>- Administrateur et *CEO* de Sema Investment UK Limited<br>- Administrateur et *CEO* de Sphere Limited<br>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :<br>- Néant. |

(1) Sociétés françaises cotées.

Les administrateurs de la Société mentionnés ci-dessus ont été nommés par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 30 avril 2014, pour une durée de trois ans venant à échéance à l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2016.

Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société envisage de nommer avec prise d'effet à compter de cette admission, trois membres indépendants au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef (le « Code AFEP-MEDEF »). Ces nominations interviendront avant l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Les informations relatives à ces administrateurs indépendants figureront dans le prospectus relatif à cette opération. (Voir la Section 16.5 « Déclaration relative au gouvernement d'entreprise » du présent document de base.)

Le Conseil d'administration sera renouvelé chaque année par roulement périodique. Afin de permettre un renouvellement échelonné des administrateurs, les administrateurs composant le Conseil d'administration initial seront répartis en trois groupes composés chacun de trois administrateurs (dont un administrateur indépendant), nommés respectivement pour des mandats d'une durée d'un, deux ou trois ans.

**Renseignements personnels concernant les membres du Conseil d'administration :**

***Thierry Breton*** est diplômé de l'Ecole Supérieure d'Electricité (Supelec) de Paris et de la 46e session de l'Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale (IHEDN). Il devient, en 1986, chef du projet du Futuroscope de Poitiers puis en dirige le téléport, et intègre le cabinet de René Monory au Ministère de l'Education Nationale en tant que conseiller pour l'informatique et les technologies nouvelles. Il siège également au Conseil Régional de Poitou-Charentes de 1986 à 1992 (en tant que Vice-Président à partir de 1988). Il entre ensuite chez Bull en tant que Directeur de la Stratégie et du Développement, puis Directeur Général adjoint. Administrateur du groupe en février 1996, il est successivement Vice-Président du Conseil d'administration puis Administrateur Délégué du groupe. Président-Directeur Général de Thomson (1997-2002) puis Président-Directeur Général de France Telecom (2002-2005), il a été Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie entre le 25 février 2005 et le 16 mai 2007, puis professeur à l'Université Harvard, aux États-Unis, titulaire d'une chaire « *Leadership, corporate accountability* », avant de prendre, en novembre 2008, la Présidence du Directoire de Atos Origin. Il est aujourd'hui Président du Conseil d'administration et Directeur Général d'Atos SE.

***Gilles Grapinet*** est diplômé de l'École Nationale d'Administration et Inspecteur Général des Finances. Il a été Directeur du Système d'information et de la Stratégie à la direction générale des Impôts, Directeur du programme Copernic visant à mettre en place l'« e-administration fiscale » pour les télédéclarations et le paiement dématérialisé des impôts. Il a été Conseiller économique et financier du Premier ministre en 2003 et 2004 puis Directeur de cabinet de deux ministres de l'Économie et des Finances de 2004 à 2007. En 2007, il devient membre du Comité exécutif de Crédit Agricole SA en charge de la Stratégie puis de l'activité Systèmes et Services de Paiement du groupe. Gilles Grapinet a rejoint le groupe Atos en décembre 2008 où il exerce actuellement les fonctions de Directeur Général Adjoint en charge des fonctions globales, périmètre au titre duquel il a d'une part dirigé l'ensemble des fonctions support du groupe Atos, d'autre part assuré la coordination et le développement des activités commerciales mondiales ainsi que de la branche Conseil et Services Technologiques du groupe Atos, et enfin supervisé le développement des activités du Groupe.

***Charles Dehelly*** a débuté sa carrière chez Thomson en 1981, où il a occupé les postes de Directeur de la division Appareils électroménagers et de la division Télévision. En 1992, il rejoint le Groupe informatique Bull comme Directeur Général adjoint avant de retourner chez Thomson, en 1998, où il est nommé Directeur Général adjoint puis Directeur Général. En 2005, il dirige Equant avant de devenir Président d'Arjowiggins. Charles Dehelly a rejoint Atos en décembre 2008 au poste de Directeur Général Adjoint en charge des Opérations. Il est Responsable de l'Intégration de Systèmes et de l'Infogérance à l'échelle mondiale, du programme TOP, de la fonction Achats et des entités opérationnelles du groupe Atos.

***Michel-Alain Proch*** est diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Toulouse en 1991 avec une major en Finances. Il a débuté sa carrière chez Deloitte en 1991, où il a travaillé pendant six ans, à Paris dans la division Audit des groupes industriels puis à Londres en « Transactional Services ». En 1998, il rejoint Hermès en tant que Directeur de l'Audit Interne puis Contrôleur Financier Groupe et Directeur Administratif et Financier pour la zone Amériques, basé à New York. A ce titre, il supervise l'ensemble des fonctions Finance, Informatique, Logistique et « Store planning ». Il revient en Europe en 2006 et intègre Atos en tant que Directeur de l'Audit Interne et du Risk Management avant d'être nommé Directeur Administratif et Financier en 2007. Il est Directeur Exécutif en charge des Finances, de l'Informatique, des Process, de l'Immobilier, de la gestion des Retraites, de la gestion des Risques Opérationnels, du Contrôle de l'Avant-Vente et de la Sécurité.

***Gilles Arditti*** est titulaire d'un master en Finance de l'Université de Dauphine, et d'un master en Finance internationale obtenu à HEC Paris. Il est également Ingénieur ENSTIMA et Expert-comptable diplômé. Après six ans chez Bull et quatre ans chez KPMG, il a rejoint le groupe Atos en 1990, où, jusqu'en 2004, il a été successivement Directeur Fusions-Acquisitions, puis Directeur Financier et des Ressources humaines pour Atos Origin en France, avant de devenir Directeur Financier pour la France, l'Allemagne et l'Europe Centrale. En 2007, Gilles Arditti prend en charge

les Relations Investisseurs et la Communication Financière du Groupe Atos, fonction qu'il occupe toujours avec la responsabilité du M&A depuis mars 2014. Gilles Arditti a été administrateur de Worldline Germany de 1993 à 2006.

***Ursula Morgenstern*** a intégré Atos en 2002 lors de l'acquisition de KPMG Consulting. Elle occupe depuis début 2012 le poste de Responsable de l'Entité Royaume-Uni et Irlande. Ursula Morgenstern était depuis 2009 Senior Vice-Présidente en charge des entreprises du secteur privé, et de 2007 à 2009, elle a été Senior Vice-Présidente en charge de l'Intégration de Systèmes. Auparavant, elle a occupé de nombreux postes dans le domaine de l'Intégration de Systèmes dans plusieurs secteurs, y compris la responsabilité de Centres de Profits. Depuis septembre 2013, elle dirige la nouvelle ligne de services Cloud et Enterprise Software en plus de la gestion des activités du Royaume-Uni et de l'Irlande.

**Equilibre dans la composition du Conseil d'administration :**

Comme indiqué ci-dessus, dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société envisage de nommer avec prise d'effet à compter de cette admission, trois membres indépendants au regard des critères adoptés par la Société. A la date d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, le Conseil d'administration comprendra donc un tiers d'administrateurs considérés comme indépendants au regard de ces critères.

Le Conseil d'administration veillera à ce que la sélection des trois nouveaux membres devant être désignés à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris complète la composition du Conseil d'administration d'une manière lui permettant d'assurer une diversité des compétences ainsi qu'une représentation équilibrée des hommes et des femmes, dans des proportions conformes aux exigences légales applicables.

### 14.1.2 Direction générale

Conformément aux termes de l'article 22 des statuts de la Société, le Conseil d'administration a décidé que les fonctions de président du Conseil d'administration et de directeur général de la Société soient dissociées.

Monsieur Thierry Breton exerce les fonctions de Président du Conseil d'administration.

Monsieur Gilles Grapinet exerce les fonctions de Directeur général de la Société. Il est titulaire d'un contrat de travail avec une entité affiliée à la société Atos SE, qui prévoit, d'une part, des attributions en qualité de directeur général adjoint salarié en charge de la coordination des Fonctions Globales au sein du groupe Atos (hors le contrôle financier de la filiale Worldline) et d'autre part, d'assumer les fonctions de Directeur général de la Société (ou d'autres responsabilités comparables au sein du groupe Atos en cas de fin de son mandat de Directeur général de Worldline).

Il a été nommé en qualité de Directeur général de la Société le 30 avril 2014 pour une durée de trois ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Afin d'assurer dans les meilleures conditions une période de transition équilibrée, il sera mis en place le mécanisme suivant pour une durée d'environ 18 mois suivant l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris : le Directeur général de la Société (assisté d'un Directeur général adjoint, d'un Directeur des Opérations et de trois Directeurs de lignes de services – parmi lesquels un Directeur technique) consacrera les deux tiers de son activité à la direction de la Société. A cette fin, dès le 31 mars 2014, le Directeur général a été entièrement déchargé, au sein du groupe Atos, de la supervision des activités commerciales mondiales ainsi que celles de Conseil et des Services Technologiques, qui représentaient jusqu'alors environ un tiers de son périmètre de responsabilité.

Il est rappelé que le Directeur général de la Société, dans le cadre de ses fonctions de Directeur général adjoint en charge des Fonctions Globales au sein du groupe Atos, assure un rôle de coordination desdites fonctions, étant entendu que chaque membre du comité exécutif du groupe Atos est rattaché hiérarchiquement au Président Directeur Général. De plus, depuis la nomination de Monsieur Gilles Grapinet en qualité de Directeur général de la Société le 30 avril 2014, la fonction finance du groupe Atos qui exerce le contrôle financier de Worldline est coordonnée directement par le Président Directeur Général du groupe Atos.

A l'issue de cette période transitoire, la direction de la Société représentera l'intégralité des activités du Directeur général de la Société et la situation de ce contrat de travail sera réexaminée par le Conseil d'administration de la Société.

### 14.1.3 Comité exécutif

Le rôle du comité exécutif consiste à développer et mettre en œuvre la stratégie du Groupe tout en délivrant qualité de service et valeur ajoutée aux projets du Groupe envers ses clients, actionnaires et collaborateurs. Il est également chargé d'améliorer l'interaction et la coopération entre les trois lignes de services du Groupe et les marchés géographiques sur lesquels opère le Groupe.

Le Comité exécutif du Groupe est composé des personnes suivantes :

- Gilles Grapinet (Directeur général)
- Marc-Henri Desportes (Directeur général adjoint)
- Christophe Duquenne (Directeur Technique et Directeur de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux)
- Nathalie Pousin (Directeur des Opérations)
- Bruno Vaffier (Directeur financier)
- Wolf Kunisch (Directeur de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement)
- Olivier Stuckens (Directeur de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels)

**Renseignements personnels concernant les membres du comité exécutif :**

**Gilles Grapinet** est diplômé de l'École Nationale d'Administration et Inspecteur Général des Finances. Il a été Directeur du Système d'information et de la Stratégie à la direction générale des Impôts, Directeur du programme Copernic visant à mettre en place l'« e-administration fiscale » pour les télédéclarations et le paiement dématérialisé des impôts. Il a été Conseiller économique et financier du Premier ministre en 2003 et 2004 puis Directeur de cabinet de deux ministres de l'Économie et des Finances de 2004 à 2007. En 2007, il devient membre du Comité exécutif de Crédit Agricole SA en charge de la Stratégie puis de l'activité Systèmes et Services de Paiement du groupe. Gilles Grapinet a rejoint le groupe Atos en décembre 2008 où il exerce actuellement les fonctions de Directeur Général Adjoint en charge des Fonctions Globales, périmètre au titre duquel il a d'une part dirigé l'ensemble des fonctions support du groupe Atos, d'autre part assuré la coordination et le développement des activités commerciales mondiales ainsi que de la branche Conseil et Services Technologiques du groupe Atos, et enfin supervisé le développement des activités du Groupe.

**Marc-Henri Desportes** est diplômé de l'École Polytechnique et de l'École des Mines de Paris. Il a été Directeur Adjoint du programme Copernic au sein du Ministère français des Finances de 2000 à 2005, puis a été en charge la coordination des contrôles au sein de BNP Paribas de 2005 à 2006.

Marc-Henri Desportes a ensuite été Directeur informatique chez BNL, filiale italienne de BNP Paribas. Il rejoint le groupe Atos en 2009 pour diriger la division Global Innovation Business Development & Strategy (GIBS), puis prend la responsabilité de la ligne Services Transactionnels de Haute Technologie et Activités Spécialisées en juillet 2011. Marc-Henri Desportes est membre du comité exécutif d'Atos SE et Directeur général adjoint de la Société depuis juillet 2013.

**Christophe Duquenne** est diplômé de l'École Centrale à Paris. Il a rejoint le groupe Atos en 1987, où il a exercé de nombreuses fonctions d'encadrement. Après avoir dirigé les activités du Groupe pour la France pendant six ans, il devient responsable du Groupe au niveau mondial en juillet 2011. Christophe Duquenne est membre du comité exécutif d'Atos SE et Directeur des Opérations de la Société depuis juillet 2013, avant d'être nommé Directeur Technique du Groupe et Directeur de la ligne de services Services Commerçants & Terminaux.

**Nathalie Pousin** est diplômée de l'Institut Commercial de Nancy en 1996. Elle a débuté sa carrière chez Coopers & Lybrand Audit en 1996, où elle a travaillé pendant deux ans. En 1998, elle rejoint le Groupe Lafarge au sein de la Direction de la consolidation où elle a en charge l'administration du système de consolidation du Groupe ainsi que de plusieurs paliers de consolidation dont l'activité Plâtre et les pays d'Europe de l'est. Elle rejoint Atos en 2001 afin de créer une structure de reporting Groupe avant de prendre la Direction des Comptabilités du groupe au cours de laquelle elle participera aux opérations d'acquisition et d'intégration, notamment KPMG Consulting en 2002 et Sema en 2003. Elle devient ensuite à partir de 2008 Directeur Financier de l'Entité Opérationnelle d'Atos au Benelux puis en Allemagne en 2011 dans le cadre de l'intégration des activités allemandes de Siemens IT Solutions and Services.Elle sera nommée Directeur des Opérations du Groupe à compter du 1er juin 2014.

**Bruno Vaffier** est diplômé de l'École Polytechnique et du programme MBA de l'INSEAD. Il a débuté sa carrière en tant que banquier d'investissement chez JP Morgan et Merrill Lynch à Paris et Londres, où il a participé à de nombreuses fusions-acquisitions et opérations de marchés de capitaux. Il a rejoint le groupe Atos en 2000 en qualité de directeur de cabinet du Président d'Atos Origin. De 2003 à 2006, il a dirigé l'audit interne du groupe Atos, puis a occupé des fonctions de direction opérationnelle en Espagne, pour lequel il était responsable, notamment, des activités pour les clients MRT (*Manufacturing, Retail, Tranport*) et des activités Worldline en Espagne. Il a rejoint en 2009 le département Innovation, Développement et Stratégie du groupe Atos, dont il a pris la direction de 2011 à 2014, date à laquelle il a été nommé directeur financier du Groupe.

**Wolf Kunisch** est diplômé de l'Université Technique de Berling (Technische Universität Berlin) et du programme MBA de l'INSEAD. Il a débuté sa carrière en tant que chef de projet au sein de Roland Berger Strategy Consultants à Stuttgart (Allemagne) et à Paris. Il a rejoint le groupe Atos en 2000 où il a exercé des fonctions d'encadrement dans le développement de nouvelles opportunités présentant un caractère innovant et international. Il est actuellement responsable de la ligne de services Traitement de Transactions et Logiciels de Paiement ainsi que de la zone géographique Allemagne et Europe de l'Est au sein de Worldline, et est en charge de Worldline en Allemagne (depuis 2010) et en Autriche (depuis 2013).

**Olivier Stuckens** est diplômé de l'Institut National Polytechnique de Grenoble et de l'Université de Huddersfield en Angleterre. Il a rejoint le groupe Atos en 1992, où il a exercé jusqu'en 2005 différentes fonctions d'encadrement dans les domaines Media et Banque-Finance, en lien avec des plateformes de services transactionnels pour de grands comptes internationaux à partir de 1999. Il a ensuite contribué au développement de l'activité Santé d'Atos Worldline avec la création et la direction du GIE Santeos. Il a été directeur de l'unité d'affaire Telecom Utilities Media en France à partir de 2006, avant d'être nommé responsable de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels en 2013.

Le Comité exécutif du Groupe est complété par un Comité exécutif étendu, en particulier aux responsables des pays et représentants des principales fonctions supports.

### 14.1.4 Déclaration relative aux membres du Conseil d'administration et de la direction générale

À la connaissance de la Société, il n'existe, à la date d'enregistrement du présent document de base, aucun lien familial entre les membres du Conseil d'administration et de la direction générale de la Société.

À la connaissance de la Société, au cours des cinq dernières années : (i) aucune condamnation pour fraude n'a été prononcée à l'encontre d'une des personnes susvisées, (ii) aucune des personnes susvisées n'a été associée à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation, (iii) aucune incrimination et/ou sanction publique officielle n'a été prononcée à l'encontre de l'une des personnes susvisées par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) et (iv) aucune des personnes susvisées n'a été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur, ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

## 14.2 CONFLITS D'INTÉRÊTS

À la connaissance de la Société, et sous réserve des relations décrites au Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de base, il n'existe pas, à la date du présent document de base, de conflit d'intérêts potentiel entre les devoirs à l'égard de la Société des membres du Conseil d'administration, et de la direction générale de la Société et leurs intérêts privés.

À la date du présent document de base, il n'existe pas, à la connaissance de la Société, de pacte ou accord quelconque conclu avec des actionnaires, clients, fournisseurs ou autres en vertu duquel l'un des membres du Conseil d'administration ou de la direction générale de la Société a été nommé en cette qualité.

A la date du présent document de base, il n'existe aucune restriction acceptée par les membres du Conseil d'administration concernant la cession de leur participation dans le capital social de la Société, à l'exception des règles relatives à la prévention des délits d'initiés et des recommandations du Code AFEP-MEDEF imposant une obligation de conservation d'actions. A ce jour, les administrateurs ne détiennent qu'une action de la Société chacun.

# 15. REMUNERATION ET AVANTAGES DES DIRIGEANTS

## 15.1 REMUNERATIONS ET AVANTAGES VERSES AUX DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX

### 15.1.1 Jetons de présence

Les membres du Conseil d'administration de la Société n'ont pas reçu de rémunération (jetons de présence ou autre rémunération) de la Société au cours des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013, étant précisé que la Société était au cours de ces exercices une société par actions simplifiée. Le Président du Conseil d'administration et les autres administrateurs désignés sur proposition d'Atos SE ne percevront pas de jetons de présence à raison de leur mandat d'administrateur de la Société. Le montant des jetons de présence pour 2014 et leur règle de répartition seront fixés avant l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris.

### 15.1.2 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux

#### 15.1.2.1 Principes de la rémunération de Monsieur Thierry Breton – Président du Conseil d'administration

Monsieur Thierry Breton a été nommé Président du Conseil d'administration le 30 avril 2014, date de la transformation de la Société en société anonyme pour la durée de son mandat d'administrateur. Avant cette date, il était Président du conseil de surveillance de la société par actions simplifiée depuis le 31 juillet 2013. La date de fin de son mandat d'administrateur de la Société est celle de l'assemblée générale qui aura lieu en 2017, statuant sur les comptes de l'exercice 2016. Monsieur Thierry Breton n'a perçu aucune rémunération au titre de son mandat au sein de la Société au cours de l'exercice 2013.

Conformément à la décision du Conseil d'administration du 30 avril 2014, Monsieur Thierry Breton ne percevra pas de rémunération au titre de son mandat de Président du Conseil d'administration de la Société.

Monsieur Thierry Breton ne percevra pas de jetons de présence à raison de son mandat d'administrateur de la Société.

Monsieur Thierry Breton ne bénéficie pas, au titre de la cessation de son mandat social au sein de la Société, d'indemnité de départ, ou d'indemnité relative à une clause de non-concurrence.

#### 15.1.2.2 Principes de la rémunération de Monsieur Gilles Grapinet – Directeur général

Monsieur Gilles Grapinet a été nommé Directeur général le 30 avril 2014, date de la transformation de la Société en société anonyme pour la durée de son mandat d'administrateur. Avant cette date, il était Président de la société par actions simplifiée depuis le 31 juillet 2013. La date de fin de son mandat d'administrateur de la Société est celle de l'assemblée générale qui aura lieu en 2017, statuant sur les comptes de l'exercice 2016. Monsieur Gilles Grapinet n'a perçu aucune rémunération au titre de son mandat au sein de la Société au cours de l'exercice 2013.

La rémunération de Monsieur Gilles Grapinet est déterminée dans le cadre de son contrat de travail conclu avec Atos International SAS, filiale d'Atos SE, pour une durée indéterminée. Il est prévu que ce contrat soit maintenu après l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris.

La quote-part de sa rémunération fixe afférente à ses fonctions de Directeur général de la Société représente les deux tiers de la rémunération fixe totale prévue au titre de son contrat de travail avec Atos International SAS, filiale d'Atos SE. Cette quote-part fera l'objet d'une refacturation intégrale d'Atos International SAS à la Société.

La rémunération variable de Monsieur Gilles Grapinet au titre de ses fonctions de Directeur général de la Société sera fixée conformément à la décision du Conseil d'administration de la Société, après avis du comité des nominations et des rémunérations en fonction de critères de rémunération fixés par ledit Conseil. Ceux-ci sont exclusivement fondés sur la réalisation d'objectifs spécifiques de performance de la Société.

Monsieur Gilles Grapinet ne percevra pas de jetons de présence à raison de son mandat d'administrateur de la Société.

Monsieur Gilles Grapinet ne bénéficie pas, au titre de la cessation de son mandat social au sein de la Société, d'indemnité de départ, ou d'indemnité relative à une clause de non-concurrence.

#### 15.1.2.3 Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées aux dirigeants mandataires sociaux

| **Monsieur Thierry Breton[1]**<br>**Président du Conseil d'administration** | **2013** | **2012** |
|---|---|---|
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | 2 690 261 | 2 831 924 |
| Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice | 0 | 0 |
| Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice | 0 | 0 |
| Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice | 2 250 773 | 0 |
| **TOTAL** | **4 941 033** | **2 831 924** |

(1) Ces rémunérations ont été perçues au titre du mandat de Président Directeur Général de Monsieur Thierry Breton au sein d'Atos SE.

| **Monsieur Gilles Grapinet[1]**<br>**Directeur général** | **2013** | **2012** |
|---|---|---|
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | 1 250 780 | 1 373 271 |
| Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice | 0 | 0 |
| Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice | 0 | 0 |
| Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice | 1 125 386 | 0 |
| **TOTAL** | **2 376 166** | **1 373 271** |

(1) Ces rémunérations ont été perçues au titre du contrat de travail de Monsieur Gilles Grapinet au sein du groupe Atos.

#### 15.1.2.4 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux

| **Monsieur Thierry Breton[1]**<br>**Président du Conseil d'administration**<br>*(en euros)* | **2013** | | **2012** | |
|---|---|---|---|---|
| | **Dues** | **Versées** | **Dues** | **Versées** |
| Rémunération fixe | 1 350 000 | 1 350 000 | 1 350 000 | 1 350 000 |
| Rémunération variable | 1 332 045 | 1 385 100 | 1 471 500 | 1 374 225 |
| Rémunération exceptionnelle | - | - | - | - |
| Jetons de présence | - | - | - | - |
| Avantages en nature | 8 216 | 8 216 | 10 424 | 10 424 |
| **TOTAL** | **2 690 261** | **2 743 316** | **2 831 924** | **2 734 649** |

(1) Ces rémunérations ont été perçues au titre du mandat de Président Directeur Général de Monsieur Thierry Breton au sein d'Atos SE.

| **Monsieur Gilles Grapinet[1]**<br>**Directeur général**<br>*(en euros)* | **2013** | | **2012** | |
|---|---|---|---|---|
| | **Dues** | **Versées** | **Dues** | **Versées** |
| Rémunération fixe | 600 997 | 600 997 | 601 014 | 601 014 |
| Rémunération variable | 640 816 | 682 425 | 760 018 | 781 773 |
| Rémunération exceptionnelle | - | - | - | - |
| Jetons de présence | - | - | - | - |
| Avantages en nature | 8 966 | 8 966 | 12 239 | 12 239 |
| **TOTAL** | **1 250 780** | **1 292 389** | **1 373 271** | **1 395 026** |

(1) Ces rémunérations ont été perçues au titre du contrat de travail de Monsieur Gilles Grapinet au sein du groupe Atos.

### 15.1.3 Plans d'options de souscription d'actions et plans d'attribution d'actions de performance

Dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, la Société envisage la mise en place d'un plan d'options d'achat ou de souscription d'actions de la Société, dont les caractéristiques seront fixées ultérieurement.

### 15.1.3.1 Attribution d'actions de performance ou d'options de souscription ou d'achat d'actions Atos SE durant l'exercice au Président du Conseil d'administration et au Directeur général

#### *15.1.3.1.1 Actions de performance Atos SE attribuées durant les exercices 2013, 2012 et 2011 au Président du Conseil d'administration*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'actions attribuées pendant l'exercice | Valorisation des actions [2] | Date d'acquisition | Date de disponibilité | Condition de performance |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Thierry Breton | 22/12/2011 | 32 500 | 926 957 € | 22/12/2013 | 22/12/2015 | [3] |
| | 22/12/2011 | 32 500 | 913 680 € | 17/03/2014 | 17/03/2016 | |
| | 24/07/2013 | 45 000 | 2 250 773 € | 24/07/2015 | 24/07/2017 | [4] |

(1) Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution.

(2) Cette valeur correspond à la valeur des actions lors de leur attribution telle que retenue dans le cadre de l'application d'IFRS2, après prise en compte notamment d'une éventuelle décote liée à des critères de performance et à la probabilité de présence dans la société à l'issue de la période d'acquisition, mais avant étalement au titre d'IFRS 2 de la charge sur la période d'acquisition.

(3) Le groupe Atos a mis en place un plan d'association à long terme des dirigeants et salariés. Ce plan a pour objectif de permettre à certains dirigeants et salariés du groupe Atos d'avoir un intérêt économique dans le développement à moyen terme du groupe Atos et dans ses résultats futurs. C'est pourquoi les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans), de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans) et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan, les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 ont été définitivement acquises le 22 décembre 2013 et les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 ont été définitivement acquises le 17 mars 2014.

(4) Les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans), de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans) et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow Groupe), à la marge opérationnelle du groupe Atos et à la performance sociale et environnementale d'Atos SE, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos.

#### *15.1.3.1.2 Actions de performance Atos SE devenues disponibles durant les exercices 2013 et 2012 pour le Président du Conseil d'administration*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'actions définitivement acquises durant l'exercice | Date d'acquisition | Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice | Condition d'acquisition |
|---|---|---|---|---|---|
| Thierry Breton | 22/12/2011 Tranche 1 | 32 500 | 22/12/2013 | 0 | [2] |

(1) Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution.

(2) Le détail des conditions de ce plan est indiqué dans la Section 15.1.3.1.1 du présent document de base.

*15.1.3.1.3 Options de souscription ou d'achat d'actions de la Société attribuées durant les exercices 2013 et 2012 au Président du Conseil d'administration*

| | N° et date du plan | Nature des options | Valorisation des options | Nombre d'options attribuées | Prix d'exercice | Période d'exercice |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Thierry Breton | - | - | - | - | - | - |

*15.1.3.1.4 Options de souscription ou d'achat d'actions Atos SE levées durant les exercices 2013 et 2012 par le Président du Conseil d'administration*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'options levées | Prix d'exercice |
|---|---|---|---|
| Thierry Breton | 23 décembre 2008 tranche 1 | 3 290 | 18,40 € |
| | 23 décembre 2008 tranche 2 | 3 290 | 22,00 € |
| | 23 décembre 2008 tranche 3 | 3 290 | 26,40 € |

(1) Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution des options.

*15.1.3.1.5 Actions de performance Atos SE attribuées durant les exercices 2013, 2012 et 2011 au Directeur général*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'actions attribuées pendant l'exercice | Valorisation des actions [2] | Date d'acquisition | Date de disponibilité | Condition de performance |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gilles Grapinet | 22/12/2011 | 16 250 | 463 479 € | 22/12/2013 | 22/12/2015 | (3) |
| | 22/12/2011 | 16 250 | 456 840 € | 17/03/2014 | 17/03/2016 | |
| | 24/07/2013 | 22 500 | 1 125 386 € | 24/07/2015 | 24/07/2017 | (4) |

(1) Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution.

(2) Cette valeur correspond à la valeur des actions lors de leur attribution telle que retenue dans le cadre de l'application d'IFRS2, après prise en compte notamment d'une éventuelle décote liée à des critères de performance et à la probabilité de présence dans la société à l'issue de la période d'acquisition, mais avant étalement au titre d'IFRS 2 de la charge sur la période d'acquisition.

(3) Le groupe Atos a mis en place un plan d'association à long terme des dirigeants et salariés. Ce plan a pour objectif de permettre à certains dirigeants et salariés du groupe Atos d'avoir un intérêt économique dans le développement à moyen terme du groupe Atos et dans ses résultats futurs. C'est pourquoi les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans), de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans) et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan, les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 ont été définitivement acquises le 22 décembre 2013 et les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 ont été définitivement acquises le 17 mars 2014.

(4) Les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans), de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans (sauf pour les bénéficiaires salariés de sociétés du groupe Atos hors de France pour qui la période d'acquisition est de quatre ans) et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow Groupe), à la marge opérationnelle du groupe Atos et à la performance sociale et environnementale d'Atos SE, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos.

*15.1.3.1.6 Actions de performance Atos SE devenues disponibles durant les exercices 2013 et 2012 pour le Directeur général*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'actions définitivement acquises durant l'exercice | Date d'acquisition | Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice | Condition d'acquisition |
|---|---|---|---|---|---|
| Gilles Grapinet | 22/12/2011 | 16 250 | 22/12/2013 | 0 | [2] |

[1] Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution.
[2] Le détail des conditions de ce plan est indiqué dans la Section 15.1.3.1.1 du présent document de base.

*15.1.3.1.7 Options de souscription ou d'achat d'actions de la Société attribuées durant les exercices 2013 et 2012 au Directeur général*

| | N° et date du plan | Nature des options | Valorisation des options | Nombre d'options attribuées | Prix d'exercice | Période d'exercice |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gilles Grapinet | - | - | - | - | - | - |

*15.1.3.1.8 Options de souscription ou d'achat d'actions Atos SE levées durant les exercices 2013 et 2012 par le Directeur général*

| | N° et date du plan[1] | Nombre d'options levées | Prix d'exercice |
|---|---|---|---|
| Gilles Grapinet | 23 décembre 2008 tranche 1 | 1 740 | 18,40 € |
| | 23 décembre 2008 tranche 2 | 1 740 | 22,00 € |
| | 23 décembre 2008 tranche 3 | 1 740 | 26,40 € |

[1] Correspond à la date du Conseil d'administration d'attribution des options.

### 15.1.3.2 Historique des attributions d'actions de performance Atos SE

| Date d'Assemblée | Date du Conseil d'administration | Nombre de bénéficiaires | dont bénéficiaires Worldline | Modalités d'exercice | Nombre d'actions | | | | | | | | Fin de la période d'acquisition | Date de cessibilité |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Nombre d'actions consenties | dont aux bénéficiaires Groupe | dont à Thierry Breton | dont à Gilles Grapinet | Nombre d'actions acquises au 31/12/2013 | dont aux bénéficiaires Worldline | Nombre cumulé d'actions annulées ou caduques | Actions attribuées gratuitement restantes en fin d'exercice | | |
| 01/07/2011 | 22/12/2011 | 187 | 21 | (2) | 233 300 | 8 250 | 32 500 | 16 250 | 215 000 | 7 950 | 3 350 | 14 950(10) | 22/12/2013 | 22/12/2015 |
| 01/07/2011 | 22/12/2011 | 187(1) | 21(1) | (2) | 233 300 | 8 250 | 32 500 | 16 250 | 0 | 0 | 3 650 | 229 650 | 17/03/2014 | 17/03/2016 |
| 01/07/2011 | 22/12/2011 | 553 | 25 | (3) | 262 225 | 8 375 | 0 | 0 | 500(9) | 0 | 34 475 | 227 250 | 22/12/2015 | 22/12/2015(11) |
| 01/07/2011 | 22/12/2011 | 553(1) | 25(1) | (4) | 262 225 | 8 375 | 0 | 0 | 500(9) | 0 | 39 725 | 222 000 | 17/03/2016 | 17/03/2016(11) |
| 01/07/2011 | 29/03/2012 | 9 | 3 | (5) | 9 700 | 600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 700 | 29/03/2014 | 29/03/2016 |
| 01/07/2011 | 29/03/2012 | 20 | 2 | (6) | 10 150 | 400 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 10 050 | 29/03/2016 | 29/03/2016 |
| 30/05/2012 | 24/07/2013 | 195 | 24 | (7) | 333 380 | 14 650 | 45 000 | 22 500 | 0 | 0 | 0 | 333 380 | 24/07/2015 | 24/07/2017 |
| 30/02/2012 | 24/07/2013 | 510 | 23 | (8) | 389 955 | 9 850 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 695 | 388 260 | 24/07/2017 | 24/07/2017 |

(1) Bénéficiaires identiques.

(2) Le groupe Atos a mis en place un plan d'association à long terme des dirigeants et salariés. Ce plan a pour objectif de permettre à certains dirigeants et salariés du groupe Atos d'avoir un intérêt économique dans le développement à moyen terme du groupe Atos et dans ses résultats futurs. C'est pourquoi les dirigeants et salariés bénéficiaires de ce plan (France) se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans, de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan (France), les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 ont été définitivement acquises le 22 décembre 2013 et les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 ont été définitivement acquises le 17 mars 2014.

(3) (4) Les dirigeants et salariés bénéficiaires de ce plan (International) se sont vu attribuer des actions de performance sous la double condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de quatre ans, et de (ii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan (International), les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 seront définitivement acquises le 22 décembre 2015 et les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 seront définitivement acquises le 17 mars 2016.

(5) Les dirigeants et salariés bénéficiaires de ce plan (France) se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans, de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan (France), les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 et celles soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 seront définitivement acquises le 29 mars 2014.

(6) Les dirigeants et salariés bénéficiaires de ce plan (International) se sont vu attribuer des actions de performance sous la double condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de quatre ans, et de (ii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe) et à la marge opérationnelle du groupe Atos, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 %, 50 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos. Dans le cadre dudit plan (International), les actions soumises aux conditions de performance sur l'année 2012 et celles soumises aux conditions de performance sur l'année 2013 seront définitivement acquises le 29 mars 2016.

(7) Les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan (France) se sont vu attribuer des actions de performance sous la triple condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de deux ans, de (ii) conservation des titres pendant une durée de deux ans et de (iii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe), à la marge opérationnelle du groupe Atos et à la performance sociale et environnementale d'Atos SE, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos.

(8) Les dirigeants et salariés bénéficiaires du plan (International) se sont vu attribuer des actions de performance sous la double condition de (i) présence, pendant la période d'acquisition des droits, d'une durée de quatre ans, et de (ii) critères de performance liés au flux de trésorerie disponible au niveau du groupe Atos (free cash flow groupe), à la marge opérationnelle du groupe Atos et à la performance sociale et environnementale d'Atos SE, de telle sorte que le nombre d'actions livrées pourra varier entre 0 % et la totalité des actions initialement attribuées, en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance du groupe Atos.

(9) Les 500 actions acquises sont liées à un décès.

(10) Les 14 950 actions restantes concernent des bénéficiaires en situation de mobilité internationale.

(11) Cinq bénéficiaires en Belgique ont opté pour une période de conservation supplémentaire de deux ans à l'issue de la période d'acquisition.

### 15.1.3.3 Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions Atos SE

| Date d'Assemblée | Date du Conseil d'Administration | Date de début de la période d'exercice | Date de fin de la période d'exercice | Nombre d'options consenties | dont aux bénéficiaires Worldline | dont à Thierry Breton | dont à Gilles Grapinet | Prix de souscription | Nombre d'options exercées[1] | Nombre options annulées ou caduques | Situation au 31/12/2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 23/05/07 | 23/12/08 | 01/04/10 | 31/03/18 | 459 348 | 3 334 | 233 334 | 78 000 | 18,40 | 110 493 | 3 334 | 345 521 |
| 23/05/07 | 23/12/08 | 01/04/11 | 31/03/18 | 459 326 | 3 333 | 233 333 | 78 000 | 22,00 | 101 481 | 6 666 | 351 179 |
| 23/05/07 | 23/12/08 | 01/04/12 | 31/03/18 | 459 326 | 3 333 | 233 333 | 78 000 | 26,40 | 89 482 | 9 999 | 359 845 |
| 23/05/07 | 26/03/09 | 01/07/10 | 30/06/18 | 611 714 | 30 000 | 0 | 0 | 20,64 | 423 457 | 43 336 | 144 921 |
| 23/05/07 | 26/03/09 | 01/07/11 | 30/06/18 | 611 643 | 30 000 | 0 | 0 | 24,57 | 307 396 | 78 330 | 225 917 |
| 23/05/07 | 26/03/09 | 01/07/12 | 30/06/18 | 611 643 | 30 000 | 0 | 0 | 29,49 | 287 433 | 101 661 | 222 549 |
| 26/05/09 | 03/07/09 | 01/07/10 | 30/06/18 | 481 414 | 34 000 | 0 | 0 | 25,00 | 283 017 | 46 696 | 151 701 |
| 26/05/09 | 03/07/09 | 01/07/11 | 30/06/18 | 481 108 | 34 000 | 0 | 0 | 30,00 | 227 327 | 90 313 | 163 468 |
| 26/05/09 | 03/07/09 | 01/07/12 | 30/06/18 | 480 978 | 34 000 | 0 | 0 | 35,00 | 104 029 | 109 784 | 267 165 |
| 26/05/09 | 04/09/09 | 01/07/10 | 30/06/18 | 86 347 | 34 000 | 0 | 0 | 34,28 | 50 136 | 3 502 | 32 709 |
| 26/05/09 | 04/09/09 | 01/07/11 | 30/06/18 | 86 334 | 34 000 | 0 | 0 | 40,81 | 30 665 | 6 834 | 48 835 |
| 26/05/09 | 04/09/09 | 01/07/12 | 30/06/18 | 86 319 | 34 000 | 0 | 0 | 48,97 | 25 548 | 7 829 | 52 942 |
| 26/05/09 | 31/12/10 | 01/07/11 | 30/06/19 | 124 842 | 5 167 | 0 | 0 | 40,41 | 18 753 | 0 | 106 089 |
| 26/05/09 | 31/12/10 | 01/07/12 | 30/06/19 | 124 830 | 5 166 | 0 | 0 | 48,11 | 5 083 | 3 3333 | 116 414 |
| 26/05/09 | 31/12/10 | 01/07/13 | 30/06/19 | 124 828 | 5 166 | 0 | 0 | 57,74 | 1 750 | 6 666 | 116 412 |
| **Total** | | | | **5 290 000** | **319 499** | **700 000** | **234 000** | | **2 066 050** | **518 283** | **2 705 667** |

[1] Les plans d'options de souscription d'actions attribués entre décembre 2008 et décembre 2010 ont été élaborés et structurés en trois tranches, avec des conditions de performance réparties sur cette période. Le plan d'options de souscription d'actions du 23 décembre 2008 comporte des conditions de performance sur les Tranches 2 et 3 pour l'ensemble des bénéficiaires à l'exception de certains dirigeants, pour lesquels une condition de performance supplémentaire a été ajoutée sur la Tranche 1. Les plans attribués en 2009 reprennent les conditions de performance du plan du 23 décembre 2008 pour les Tranches 2 et 3. Ces conditions de performance sont relatives à des niveaux de flux net de trésorerie à la marge opérationnelle du groupe Atos. Le plan d'options de souscription d'actions attribué le 31 décembre 2010 est également structuré en trois tranches, avec des conditions de performance sur les Tranches 2 et 3 élaborées selon les mêmes principes que pour les plans du 23 décembre 2008 et ceux de 2009. Ces conditions de performance (flux net de trésorerie et marge opérationnelle du groupe Atos) s'appliquent respectivement aux années 2010 et 2011 pour la Tranche 2 et à l'année 2012 pour la Tranche 3. Les objectifs sur les années 2010, 2011 et 2012 sont identiques à ceux des plans du 23 décembre 2008 et ceux de 2009.

### 15.1.3.4 Options de souscription ou d'achat d'actions de la Société consenties aux dix premiers salariés de la Société

| | Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées | Prix moyen pondéré | Plan |
|---|---|---|---|
| Options consenties, durant l'exercice, par la Société et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé (information globale) | 0 | 0 | 0 |
| Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de la Société et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé (information globale) | 0 | 0 | 0 |

### 15.1.4 Avantages des dirigeants mandataires sociaux

| Dirigeants Mandataires Sociaux | Contrat de travail | | Régime de retraite supplémentaire | | Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions | | Indemnités relatives à une clause de non concurrence | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Oui | Non | Oui | Non | Oui | Non | Oui | Non |
| **Monsieur Thierry Breton**<br>Président du Conseil d'administration<br>Début de mandat : 30 avril 2014<br>Fin de mandat : Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | | ✓ | ✓ | | | ✓ | | ✓ |
| **Monsieur Gilles Grapinet**<br>Directeur général<br>Début de mandat : 30 avril 2014<br>Fin de mandat : Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016 | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | ✓ |

Monsieur Thierry Breton n'a pas de contrat de travail et ne bénéficierait d'aucune indemnité de départ ni d'aucune indemnité relative à une clause de non-concurrence lors de la cessation de son mandat. Monsieur Thierry Breton bénéficie du régime de retraite supplémentaire dont bénéficient les membres du comité exécutif du groupe Atos, dont les modalités sont décrites dans le paragraphe relatif à la conformité de la rémunération globale des dirigeants aux recommandations AFEP-MEDEF du Document de Référence de Atos SE et dont la description est reproduite ci-dessous.

Le bénéfice de ce régime de retraite est soumis à une condition de présence dans le groupe Atos lors de la liquidation des droits à retraite conformément aux dispositions de l'article L.137-11 du Code de la sécurité sociale.

Le montant du complément de retraite correspond au différentiel entre 1 % du salaire de référence par trimestre civil complet d'ancienneté reconnue au sein du régime (dans la limite de 60 trimestres) et le montant annuel des prestations versées au titre des régimes de retraite légaux, complémentaires et supplémentaires. Il est précisé qu'un nouvel entrant de plus de 50 ans au plan (par exemple 50 + n ans) bénéficie de n années de cotisations d'entrée, plafonnées à 5 ans maximum. En pratique, un minimum de 10 années reconnues dans le régime est requis pour bénéficier du plan, avec un plafond maximal de 15 années.

La rémunération de référence est la rémunération fixe (hors part variable ou toute rémunération complémentaire). Chaque année d'ancienneté reconnue dans le régime permet d'acquérir un pourcentage de droit égal à 4 % de la seule rémunération fixe ce qui correspond, dans les faits, à 2 % de la rémunération fixe plus variable cible pour le Président Directeur Général. La référence à la rémunération fixe a été préférée au salaire global (fixe + variable) afin de prévenir les effets d'aubaine et donner une prévisibilité accrue des montants à provisionner. En tout état de cause, les modalités de calcul des droits acquis au titre du règlement ne pourront conduire le Président Directeur général à percevoir une rente annuelle d'un montant supérieur à 45 % de sa rémunération moyenne annuelle durant sa durée d'appartenance au régime (rémunérations réelles fixes et variables) et à ce que les droits potentiellement acquis, au titre de chaque année d'appartenance au régime, excèdent 5 % de sa rémunération au titre de l'année concernée (rémunérations réelles fixes et variables).

Monsieur Gilles Grapinet bénéficie d'un contrat de travail au sein du groupe Atos qui perdurera à l'issue de son mandat social de Directeur général de la Société. Il ne bénéficie d'aucune indemnité de départ contractuelle ni d'aucune indemnité relative à une clause de non-concurrence lors de la cessation de son mandat social de la Société. Monsieur Gilles Grapinet bénéficie du régime de retraite supplémentaire dont bénéficient les membres du comité exécutif du groupe Atos, dont les modalités sont rappelées ci-dessus. De

plus, comme tous les membres du Comité Exécutif français du Groupe (à l'exception du dirigeant mandataire social d'Atos SE), Monsieur Gilles Grapinet bénéficie actuellement d'un régime de retraite complémentaire à cotisations définies. Les cotisations à la charge de l'employeur correspondent à 5 % de la rémunération versée et sont limitées aux tranches A, B et C. Il n'y a pas de cotisation à la charge des salariés.

Il n'est pas envisagé qu'une prime spécifique liée à la réalisation de l'introduction en bourse de la Société soit versée aux dirigeants mandataires sociaux de la Société.

### 15.1.5 Conformité de la rémunération globale des dirigeants mandataires sociaux aux recommandations du code AFEP-MEDEF

A compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, celle-ci entend se référer à l'ensemble des recommandations du Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées de l'AFEP et du MEDEF (le « Code AFEP-MEDEF »).

Le Code AFEP-MEDEF auquel la Société entend se référer peut être consulté sur Internet.[1] La Société tient à la disposition permanente des membres de ses organes sociaux des copies de ce code.

## 15.2 MONTANT DES SOMMES PROVISIONNEES OU CONSTATEES PAR LA SOCIETE OU SES FILIALES AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES

La Société n'a provisionné aucune somme au titre de versements de pensions, de retraites ou autres avantages similaires au profit de ses mandataires sociaux.

[1] http://www.medef.com/fileadmin/www.medef.fr/documents/AFEP-MEDEF/Code_de_gouvernement_d_entreprise_des_societes_cotees_juin_2013_FR.pdf

# 16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

## 16.1 MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

Les dates d'expiration des mandats des membres du Conseil d'administration et de la direction générale de la Société figurent à la Section 14.1 « Composition des organes de direction et de contrôle » du présent document de base.

## 16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION A LA SOCIÉTÉ OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES

À la connaissance de la Société, il n'existe pas de contrat de service liant les membres du Conseil d'administration à la Société ou à l'une de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages.

## 16.3 REGLEMENT INTERIEUR DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 30 avril 2014, a adopté, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, un règlement intérieur décrivant la composition, les missions et les règles régissant son fonctionnement en complément des dispositions législatives, réglementaires et des statuts de la Société. Il contient les principales dispositions décrites ci-dessous.

### 16.3.1 Participation aux réunions du Conseil d'administration par visioconférence ou des moyens de télécommunication

Dans le respect des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de Commerce, les réunions du Conseil d'administration peuvent être tenues par tous moyens de visioconférence ou de télécommunication permettant l'identification des administrateurs et garantissant leur participation effective, c'est-à-dire transmettant au moins la voix des participants et satisfaisant à des caractéristiques techniques permettant la retransmission continue et simultanée des délibérations afin de leur permettre de participer aux réunions du Conseil d'administration.

Les administrateurs qui souhaiteraient participer à une réunion du Conseil d'administration par moyen de visioconférence ou de télécommunication tel que mentionné ci-dessus doivent l'indiquer par courrier électronique au président au moins vingt-quatre heures avant la date de réunion du Conseil d'administration afin que celui-ci soit en mesure de mettre à disposition desdits administrateurs une visioconférence ou un moyen de télécommunication, selon son choix.

Sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les administrateurs participant à la réunion par des moyens de visioconférence ou de télécommunication. Les dispositions nécessaires doivent être prises pour permettre l'identification de chaque intervenant et la vérification du quorum. A défaut, la réunion du Conseil d'administration sera ajournée.

Les dispositions qui précèdent ne sont pas applicables pour l'adoption des décisions prévues aux articles L. 232-1 et L. 233-16 du Code de commerce, respectivement relatifs à l'établissement des comptes annuels et du rapport de gestion et à l'établissement des comptes consolidés et du rapport de gestion du Groupe.

### 16.3.2 Matières réservées du Conseil d'administration

Le directeur général, et les directeurs généraux délégués le cas échéant, doivent soumettre à l'autorisation préalable du Conseil d'administration les décisions suivantes :

- Acquisition ou vente de participations excédant 10 millions d'euros ;
- Acquisition ou vente d'actifs excédant 10 millions d'euros ;
- Acquisition d'actifs ou de participations au-delà de l'activité habituelle du Groupe ;

- Acquisition ou vente de biens immobiliers excédant 10 millions d'euros ;
- Alliance stratégique ou partenariat qui pourrait avoir un impact structurant pour le Groupe ;
- Garanties de maison mère excédant la délégation octroyée au directeur général ;
- Entrée d'un tiers au capital d'une filiale significative ;
- Financement et emprunt excédant 10 millions d'euros.

### 16.3.3 Évaluation des travaux du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration doit évaluer sa capacité à répondre aux attentes des actionnaires en analysant périodiquement sa composition, son organisation et son fonctionnement, ainsi que la composition, l'organisation et le fonctionnement de ses comités. Il doit notamment analyser les modalités de fonctionnement du Conseil d'administration et de ses comités, réfléchir à l'équilibre souhaitable de leur composition, s'interroger périodiquement sur l'adéquation à leurs tâches de leur organisation et de leur fonctionnement, vérifier que les questions importantes sont convenablement préparées et débattues et mesurer la contribution effective de chaque administrateur aux travaux du Conseil d'administration et des comités du fait de sa compétence et de son implication dans les délibérations.

À cette fin, une fois par an, le Conseil d'administration doit consacrer un point de son ordre du jour à un débat sur son fonctionnement et informer les actionnaires chaque année dans le rapport annuel de la réalisation de ces évaluations et des suites données.

Une évaluation formalisée, mise en œuvre, éventuellement, sous la direction du comité des nominations et des rémunérations avec l'aide d'un consultant extérieur, est par ailleurs réalisée tous les trois ans au moins. Les actionnaires sont informés chaque année, dans le rapport annuel, de la réalisation des évaluations et, le cas échéant, des suites données.

### 16.3.4 Comités du Conseil d'administration

Le règlement intérieur de la Société énonce les règles applicables aux missions, à la composition et au fonctionnement des comités du Conseil d'administration (voir Section 16.4 « Comités du Conseil d'administration » du présent document de base).

## 16.4 COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

En application des stipulations de l'article 17 des statuts de la Société, adoptés par l'assemblée générale extraordinaire de la Société du 30 avril 2014, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Conseil d'administration de la Société peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet à leur examen.

Dans ce cadre, il est envisagé que soient institués deux comités du Conseil d'administration de la Société : un comité des comptes et un comité des nominations et des rémunérations, dont la composition, les attributions et les règles de fonctionnement sont décrites ci-après. Ces comités seront mis en place au moment de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris. La composition de ces comités sera conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

### 16.4.1 Comité des comptes

#### 16.4.1.1 Missions (article 9.3.2 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des comptes aura pour mission de préparer et faciliter le travail du Conseil d'administration dans les domaines relevant de sa compétence aux termes du règlement intérieur du Conseil d'administration. Il assiste à ce titre le Conseil d'administration dans son analyse de l'exactitude et de la sincérité des comptes sociaux et consolidés de la Société et veille à la qualité du contrôle interne et de l'information délivrée aux actionnaires et aux marchés.

Le comité formule tout avis et recommandation au Conseil d'administration dans les domaines décrits ci-dessous. Le comité reçoit notamment pour mission du Conseil d'administration :

**En ce qui concerne les comptes :**

- de procéder à l'examen préalable et donner son avis sur les projets de comptes sociaux et consolidés, annuels, semestriels et, le cas échéant, trimestriels préparés par la direction financière ;

- d'examiner la pertinence et la permanence des principes et règles comptables ;

- de se faire présenter l'évolution du périmètre des sociétés consolidées ;

- d'entendre, lorsqu'il l'estime nécessaire, les commissaires aux comptes, la direction générale, la direction financière, comptable et la trésorerie, l'audit interne ou tout autre personne du management, le cas échéant, hors la présence des membres de la direction générale ;

- d'examiner les documents financiers diffusés par la Société lors des arrêtés de comptes annuels ainsi que les documents et communiqués financiers importants.

**En ce qui concerne le contrôle externe de la Société :**

- d'examiner les questions relatives à la nomination ou au renouvellement des commissaires aux comptes de la Société et au montant des honoraires à fixer pour l'exécution des missions de contrôle légal ;

- de pré-approuver toute mission confiée aux commissaires aux comptes en dehors de l'audit légal et, plus généralement, de veiller au respect des principes garantissant l'indépendance des commissaires aux comptes, de s'assurer de la rotation des signataires, et de se faire communiquer les montants des honoraires aux réseaux auxquels appartiennent les commissaires aux comptes.

**En ce qui concerne le contrôle interne et le suivi des risques de la Société :**

- d'évaluer, avec les personnes responsables au niveau du Groupe, l'efficacité et la qualité des systèmes et procédures de contrôle interne du Groupe, d'examiner les risques et engagements hors-

bilan significatifs, d'entendre le responsable de l'audit interne, de donner son avis sur l'organisation de son service et d'être informé de son programme de travail. Le comité est destinataire des rapports d'audit interne ou d'une synthèse périodique de ces rapports ;

- d'apprécier la fiabilité des systèmes et procédures qui concourent à l'établissement des comptes, d'examiner les méthodes et procédures de reporting et de traitement des informations comptables et financières ;

- de prendre connaissance régulièrement de la situation financière, de la situation de trésorerie et des engagements et risques significatifs et d'examiner les procédures retenues pour évaluer et gérer ces risques.

**En ce qui concerne les conventions conclues par la Société :**

- d'examiner les projets de conventions cadres de prestations de services entre Atos SE et/ou ses filiales d'un côté, et la Société et/ou ses filiales, de l'autre côté, impliquant des paiements annuels d'un montant supérieur à 10 millions d'euros ; et

- d'examiner les projets de conventions de financement ou de gestion de trésorerie excédant 10 millions d'euros conclues entre la Société et/ou l'une de ses filiales et la société Atos SE et/ou l'une des filiales de cette dernière.

#### 16.4.1.2 Composition (articles 9.2.4 et 9.3.2 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des comptes sera composé d'au moins trois membres et au maximum de cinq membres, dont deux tiers seront désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration, conformément aux recommandations du Code AFEP-MEDEF. A la date d'enregistrement du présent document de base, il est envisagé que le comité des comptes soit composé de trois membres dont deux membres désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration.

Conformément à l'ordonnance du 8 décembre 2008, le comité des comptes comportera des membres ayant une compétence financière ou comptable. Tous les membres du comité des comptes doivent bénéficier lors de leur nomination d'une information sur les spécificités comptables, financières et opérationnelles de la Société.

La durée du mandat des membres du comité des comptes coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du comité des comptes est désigné par le Conseil d'administration sur proposition du comité des nominations et rémunérations parmi les membres indépendants. Le comité des comptes ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social.

Le secrétariat des travaux du comité est assuré par toute personne désignée par le président du comité ou en accord avec celui-ci.

#### 16.4.1.3 Fonctionnement (article 9.3.2 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des comptes peut valablement délibérer soit en cours de réunion, soit par téléphone ou visioconférence, sur convocation de son président ou du secrétaire du comité, à condition que la moitié au moins des membres participent à ses travaux. Les convocations doivent comporter un ordre du jour et peuvent être transmises verbalement ou par tout autre moyen. Le comité des comptes prend ses décisions à la majorité des membres participant à la réunion, chaque membre étant titulaire d'une voix.

Le comité des comptes se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins deux fois par an à l'occasion de la préparation des comptes annuels et des comptes semestriels. Les réunions se tiennent avant la réunion du Conseil d'administration et, dans la mesure du possible, au moins deux jours avant cette

réunion lorsque l'ordre du jour du comité des comptes porte sur l'examen des comptes semestriels et annuels préalablement à leur examen par le Conseil d'administration.

### 16.4.2 Comité des nominations et des rémunérations

#### 16.4.2.1 Missions (article 9.3.1 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des nominations et des rémunérations aura pour mission de préparer et de faciliter les décisions du Conseil d'administration dans les domaines relevant de sa compétence.

En ce qui concerne les nominations, le comité des nominations et des rémunérations aura pour champ de compétence générale de rechercher et d'examiner toute candidature à la nomination à un poste de membre du Conseil d'administration ou à une fonction de dirigeant mandataire social, et de formuler sur ces candidatures, un avis et/ou une recommandation auprès du Conseil d'administration.

Le comité des nominations et des rémunérations examine les opérations importantes comportant un risque de conflits d'intérêts entre la Société et les membres du Conseil d'administration. La qualification d'administrateur indépendant sera préparée par le comité des nominations et des rémunérations et revue et débattue chaque année par le Conseil d'administration avant la publication du document de référence.

En ce qui concerne les rémunérations, le comité des nominations et des rémunérations aura pour mission de formuler des propositions quant à la rémunération du Président et du Directeur général (définition des règles de fixation de la rémunération variable, en veillant à la cohérence de ces règles avec l'évaluation faite annuellement des performances et avec la stratégie à moyen terme de l'entreprise et en contrôlant l'application annuelle de ces règles).

Le comité des nominations et des rémunérations participera également à l'élaboration de la politique d'intéressement du personnel de la Société et de ses filiales. Il aura notamment pour mission de formuler des propositions sur les décisions d'octroi d'options de souscription et/ou d'achat d'actions ou d'actions de performance de la Société au bénéfice des mandataires sociaux et de tout ou partie du personnel salarié de la Société et de ses filiales.

Les règles relatives à la rémunération des dirigeants sont décrites au Chapitre 15 « Rémunérations et avantages des dirigeants » du présent document de base.

Concernant les membres du Conseil d'administration, le comité sera chargé de proposer le montant annuel de l'enveloppe globale des jetons de présence qui sera soumis à l'approbation de l'assemblée générale des actionnaires et les modalités de répartition desdits jetons de présence entre les administrateurs en tenant compte, notamment, de la présence de ceux-ci aux diverses réunions tant du conseil que des comités dont ils font partie, du niveau de responsabilité encourue par les administrateurs et du temps qu'ils doivent consacrer à leurs fonctions.

Le comité fera également des observations et/ou recommandations relatives au régime de retraite et de prévoyance, aux avantages en nature et droits pécuniaires des mandataires sociaux de la Société et de ses filiales.

#### 16.4.2.2 Composition (article 9.3.1 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des nominations et des rémunérations sera composé d'au moins trois membres et au maximum de cinq membres, dont la majorité des membres sera des membres indépendants du Conseil d'administration, conformément aux recommandations du Code AFEP-MEDEF. A la date d'enregistrement du présent document de base, il est envisagé que le comité des nominations et des rémunérations soit composé de trois membres dont deux membres désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration.

Ils seront désignés par ce dernier parmi ses membres et en considération notamment de leur indépendance, de leur expérience et de leur compétence. Le comité des nominations et des rémunérations ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social.

La durée du mandat des membres du comité des nominations et des rémunérations coïncide avec celle de leur mandat de membre du conseil. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du comité des nominations et des rémunérations est désigné parmi les membres indépendants par le Conseil d'administration sur proposition du Président du Conseil d'administration.

Le secrétariat des travaux du comité est assuré par toute personne désignée par le président du comité ou en accord avec celui-ci.

16.4.2.3 Fonctionnement (article 9.3.1 du règlement intérieur du Conseil d'administration)

Le comité des nominations et des rémunérations peut valablement délibérer soit en cours de réunion, soit par téléphone ou visioconférence, sur convocation de son Président ou du secrétaire du Comité, à condition que la moitié au moins des membres participent à ses travaux. Les convocations doivent comporter un ordre du jour et peuvent être transmises verbalement ou par tout autre moyen.

Le comité des nominations et des rémunérations prend ses décisions à la majorité des membres participant à la réunion, chaque membre étant titulaire d'une voix. Le comité des nominations et des rémunérations se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins trois fois par an, notamment préalablement à la réunion du Conseil d'administration se prononçant sur la situation des membres du Conseil d'administration au regard des critères d'indépendance adoptés par la Société et, en tout état de cause, préalablement à toute réunion du Conseil d'administration se prononçant sur la fixation de la rémunération des membres de la Direction Générale ou sur la répartition des jetons de présence.

## 16.5 DÉCLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

A compter de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, celle-ci entend se référer au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées de l'AFEP et du MEDEF (le « Code AFEP-MEDEF ») et entend se conformer à l'ensemble des recommandations de ce Code, en particulier dans le cadre de l'élaboration du rapport du président du Conseil d'administration prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce sur la composition du conseil et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société, à l'exception de ce qui suit :

Compte tenu de ses missions existantes au sein du groupe Atos, qui seront maintenues pendant environ 18 mois après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris afin d'assurer dans les meilleures conditions une période de transition équilibrée, Monsieur Gilles Grapinet conservera son contrat de travail avec une société affiliée à Atos SE, qui prévoit d'une part, des attributions en qualité de directeur général adjoint salarié en charge de la coordination des Fonctions Globales au sein du groupe Atos (hors le contrôle financier de la filiale Worldline) et d'autre part, d'assumer les fonctions de Directeur général de la Société. A l'issue de cette période transitoire, la situation de ce contrat de travail sera réexaminée par le Conseil d'administration de la Société.

## 16.6 CONTROLE INTERNE

### 16.6.1 Système de contrôle interne

Le système de contrôle interne du Groupe s'appuie sur celui développé au niveau du groupe Atos, et repose sur les principes suivants :

- Il s'appuie sur le cadre de référence de contrôle interne prescrit par l'Autorité des marchés financiers.
- Il vise à garantir :
  - la conformité aux lois et réglementations ;
  - l'application des instructions et orientations fixées par la direction générale du Groupe ;
  - le bon fonctionnement des processus internes de la Société, notamment ceux concourant à la protection de ses actifs ; et
  - la fiabilité des informations financières.

Le système de contrôle interne englobe les composantes suivantes :

- *Organisation / Environnement de contrôle* qui comprend notamment :
  - une organisation matricielle au niveau des lignes de services et des pays permettant un double regard sur toutes les opérations, contribuant à l'amélioration de l'environnement de contrôle ;
  - une définition formelle des pouvoirs et responsabilité dans le cadre de politiques et procédures ;
  - un ensemble de politiques et procédures clés, comprennent le code d'éthique et des procédures opérationnelles (dont les « règles prudentielles de trésorerie », le « comité d'investissements », la « protection des données » et la « sécurité physique et la sûreté ») ; et
  - des systèmes de gestion des processus, des ressources humaines et des systèmes informatiques, supportant les activités.
- *Un système de gestion de risques* tel que décrit dans la Section 4.5.2 « Gestion des risques » du présent document de base.

Les principales activités de contrôle sont reprises dans le Manuel de Contrôle Interne développé par le groupe Atos et applicable au Groupe. Ce manuel complète les différentes procédures en présentant les principaux objectifs de contrôle requis pour atteindre un niveau de contrôle satisfaisant pour chaque processus. Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, ce manuel continuera à s'appliquer au Groupe, qui mettra en place des guides ou des instructions supplémentaires en cas de nécessité.

Le Manuel de Contrôle Interne ne couvre pas seulement les processus de *reporting* financier, mais également les processus opérationnels (comme la gestion des contrats), les autres processus fonctionnels (comme le juridique, les achats, les ressources humaines ou l'informatique) et les processus de gouvernance (comme les fusions et les acquisitions).

La surveillance du dispositif de contrôle interne inclut l'analyse du résultat des contrôles effectués (identification et traitement des incidents) et l'évaluation des contrôles pour s'assurer de leur pertinence et de leur adéquation avec les objectifs de contrôle. Cette surveillance combine des auto-évaluations et des audits.

Dans la mesure où, à la date d'enregistrement du présent document de base, aucun titre financier du Groupe n'est admis aux négociations sur un marché réglementé, le Président du Conseil d'administration de la Société n'est pas tenu de préparer le rapport prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce sur la composition du Conseil et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par le Groupe.

A compter de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2014, et pour autant que les actions du Groupe soient admises aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Président du Conseil d'administration du Groupe sera tenu d'établir ce rapport conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

### 16.6.2 Acteurs du contrôle interne et de la gestion des risques

Les principaux acteurs impliqués dans la mise en œuvre du système de contrôle interne et de gestion des risques du Groupe sont les suivants :

*Le Conseil d'administration assisté du comité des comptes*

Le Conseil d'administration établit des règles de gouvernance spécifiant le rôle du Conseil assisté par ses comités. Le comité des comptes éclaire le Conseil sur la qualité du dispositif de contrôle interne. Il est également informé de la teneur et de la mise en œuvre des procédures de contrôle interne appliquées pour garantir la fiabilité et l'exactitude de l'information financière et se tient informé du bon déploiement du système de contrôle interne.

*Le Comité Exécutif*

Le Comité Exécutif est constitué pour piloter la performance opérationnelle du Groupe. Les dirigeants sont, à différents niveaux, responsables de la mise en œuvre et du suivi du système de contrôle interne dans leurs domaines respectifs de responsabilité.

*Le Comité des Risques*

Le Comité des Risques suit et revoit les contrats (offres, engagements contractuels et exécution) en veillant à garantir un équilibre optimal entre risques et opportunités et identifie les domaines d'amélioration possible des processus opérationnels du Groupe, y compris en matière de contrôle.

*Le Contrôle Opérationnel*

Le Contrôle Opérationnel a pour mission de piloter globalement la sécurité, la qualité, la conformité et la gouvernance opérationnelle pour mettre en place et maintenir des relations fortes de confiance avec les clients du Groupe.

*L'Audit Interne*

L'Audit Interne est externalisé auprès du groupe Atos de manière à fonctionner de façon globale suivant une méthodologie cohérente. Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, l'Audit Interne continuera à être externalisé auprès du groupe Atos. Le comité des comptes recevra régulièrement des rapports sur l'exécution du plan d'audit, les objectifs des missions et les résultats et recommandations qui en découleront. L'Audit Interne est en contact avec les Commissaires aux comptes pour s'assurer de la bonne coordination entre contrôle interne et contrôle externe.

En 2013, le département d'Audit Interne du groupe Atos a obtenu la certification IFACI (Institut Français de l'Audit et du Contrôle Interne). Cette accréditation atteste de l'excellence de l'Audit Interne en termes d'organisation, de conformité avec les normes internationales et le niveau de maîtrise des principaux enjeux de la fonction.

## 17. SALARIÉS

### 17.1 GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

#### 17.1.1 Evolution de l'effectif

Au 31 décembre 2013, le Groupe employait 7 205 personnes, contre 5 917 personnes au 1er janvier 2011, représentant une augmentation de 1 288 salariés en trois ans. Ces variations reflètent les changements de périmètre du Groupe dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables.

Hors les entités entrées ou sorties du périmètre sur la période, le nombre total de salariés a augmenté de 295 personnes, soit une augmentation de plus de 4,9 %.

L'évolution des effectifs sur les trois derniers exercices a été la suivante :

| | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|
| **Au 1er janvier.....** | **5 917** | **5 850** | **5 909** |
| Périmètre in[1]..... | 0 | 99 | 1424 |
| Périmètre out[1]..... | 0 | -121 | -356 |
| Recrutements ..... | 635 | 798 | 710 |
| Départs[2]..... | -702 | -717 | -482 |
| **Au 31 décembre .....** | **5 850** | **5 909** | **7 205** |

(1) Ces données traduisent les variations de périmètres décrites à la Section 17.1.1.1 du présent document de base.
(2) Cette catégorie inclut les départs volontaires et involontaires.

Au 31 décembre 2013, le nombre d'employés travaillant sur un projet client (employés directs) du Groupe était de 6 513, soit 90,40 % de l'effectif total, contre 87,50 % au 31 décembre 2012 et 87,51 % au 31 décembre 2011.

Au 31 décembre 2013, la répartition par pays des 7 205 salariés du Groupe était la suivante :

| Région | Pays | Total |
|---|---|---|
| **Europe** | Autriche | 44 |
| | Belgique | 1 069 |
| | France | 2 966 |
| | Allemagne | 841 |
| | Luxembourg | 19 |
| | Pays-Bas | 81 |
| | Espagne | 469 |
| | Royaume-Uni | 595 |
| **Total Europe** | | **6 084** |
| **Amérique Latine** | Argentine | 274 |
| | Chili | 42 |
| **Total Amérique Latine** | | **316** |
| **Asie** | Hong Kong | 29 |
| | Inde | 338 |
| | Indonésie | 10 |
| | Malaisie | 157 |
| | Chine | 197 |
| | Singapour | 58 |
| | Taïwan | 16 |
| **Total Asie** | | **805** |
| **Total** | | **7 205** |

Au 31 décembre 2013, les salariés du Groupe en Europe représentaient 84,5 % de l'effectif total du Groupe et les salariés dans les pays émergents représentaient 15,5 % de l'effectif total du Groupe, dont 30 % en Inde et 70 % en Amérique latine et dans le reste de l'Asie.

#### 17.1.1.1 Variation de périmètre

La variation de périmètre sur la période 2011-2012 a été principalement liée à l'acquisition de la société Quality Equipment aux Pays-Bas en juin 2012, représentant l'intégration de 99 personnes au sein du Groupe. Parallèlement, le Groupe a procédé à la cession de deux activités en 2012, Card Personalisation en Inde et Sinsys en Europe, représentant respectivement 48 et 73 personnes (ces dernières représentant 49 % de l'effectif de la société Sinsys, part détenue par le Groupe).

Entre juillet et décembre 2013, l'ensemble des activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos a été séparé du reste des activités d'Atos SE et de ses filiales pour être regroupé au sein de la Société et/ou de ses filiales. Ces Opérations de Réorganisation Préalables se sont opérées par diverses opérations de transferts d'actions ou d'actifs, telles que le transfert vers le groupe Atos de l'activité Financial Markets (représentant 356 personnes) ainsi que la création de nouvelles entités du Groupe en Europe (Royaume-Uni, Autriche) issus du groupe Atos, représentant une augmentation du nombre de salariés de 1 424.

#### 17.1.1.2 Recrutements

Le Groupe a recruté 710 personnes en 2013, 798 personnes en 2012 et 635 personnes en 2011, ce qui représente une augmentation de 25 % entre 2011 et 2012 et une diminution de 11 % entre 2012 et 2013 des effectifs recrutés.

#### 17.1.1.3 Départs

Le nombre de départs à l'initiative du salarié a été de 289 en 2013 (dont 85 % d'employés directs), 346 en

2012 (dont 87 % d'employés directs) et 346 en 2011 (dont 86 % d'employés directs).

Le taux de départs volontaires a diminué de 1,5 point entre 2011 et 2013, soit 4,39 % de l'effectif moyen annuel 2013, par rapport à 5,88 % en 2012 et 5,87 % en 2011.

#### 17.1.1.4 Restructurations et licenciements

En dehors des entités entrées ou sorties du périmètre sur la période considérée, le nombre total de licenciements individuels (pour motif personnel) était de 58 en 2013, 75 en 2012 et 43 en 2011.

Les autres types de départs correspondent à des mutations vers le groupe Atos, des fins de contrat à durée déterminée et des ruptures de contrat d'un commun accord (rupture conventionnelle) ou autres motifs.

#### 17.1.1.5 Sous-traitants externes

Le nombre de sous-traitants externes (c'est-à-dire hors prestataires sous contrat avec le groupe Atos et intérimaires) était de 293 personnes au 31 décembre 2013, soit une augmentation de plus de 11 personnes par rapport au 31 décembre 2012, et une baisse de 19 personnes par rapport au 31 décembre 2011.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution, au cours des trois dernières années, de la sous-traitance.

| | **31 décembre** | | |
|---|---|---|---|
| | **2011** | **2012** | **2013** |
| Part des sous-traitants externes sur l'effectif du Groupe | 5,29 % | 4,77 % | 4,07 % |

### 17.1.2 Politique de ressources humaines

La gestion des ressources humaines au sein du Groupe s'articule autour de quatre activités principales :

(i) l'alignement de la stratégie Ressources Humaines avec les besoins opérationnels, les priorités et le plan triennal stratégique du Groupe ;

(ii) la gestion des effectifs qui anticipe la croissance et son impact sur le personnel en vue de garantir une main d'œuvre qualifiée à un niveau mondial ;

(iii) la gestion des ressources humaines au travers d'une interface intégrée qui couvre tous les sujets liés au personnel ; et

(iv) les centres d'expertise qui anticipent les besoins futurs et garantissent l'agilité nécessaire pour relever de nouveaux défis.

### 17.1.3 Formation

En 2013, le nombre total de personnes formées a été de 4 625 employés et le nombre d'heures de formation en ligne s'est élevé à 65 035. Le Groupe encourage la formation et le développement de ses employés en proposant un catalogue étendu de plus de 6 000 formations en ligne accessibles gratuitement par ses salariés.

En 2013, le nombre total de personnes formées par le Groupe en France a été de 1 994. À périmètre variable (Opérations de Réorganisation Préalables exclues), le nombre de personnes formées en 2013 a diminué de deux points passant de 72 % de l'effectif du Groupe en France en 2012 à 70 % en 2013. Le plan de formation 2013 prévoyait 2 141 personnes formées, cet objectif a été réalisé à plus de 93 %.

Le Groupe participe également à des programmes dédiés au développement des talents pour les aider à améliorer leurs compétences professionnelles et à évoluer rapidement dans leur carrière. Chacun de ces

programmes est sponsorisé par un membre du comité exécutif du Groupe ou du groupe Atos afin de faire un lien étroit entre le développement des talents et les stratégies commerciales.

Ces programmes incluent notamment :

- Le programme *Juniors Group*

Le programme *Juniors Group*, lancé au premier trimestre 2012, constitue la première étape d'un développement à l'échelle internationale. Ce programme est constitué d'un groupe indépendant de collaborateurs juniors dynamiques et issus de l'ensemble des branches de l'entreprise. La mission du programme *Juniors Group* est de développer le meilleur potentiel individuel de ses 40 membres en combinant des sessions de développement personnel, des opportunités de mise en réseau avec la direction et des collègues internationaux, ainsi qu'un travail réel sur des projets novateurs.

Un curriculum a été spécifiquement et exclusivement conçu pour ce groupe. Il intègre des formations en ligne, des livres électroniques et des cours dispensés pendant les réunions par des experts externes pour augmenter l'efficacité de l'apprentissage. Le collaborateur qui réussit l'évaluation devient membre du *Juniors Group* pour 18 mois, puis fait partie intégrante d'un réseau d'anciens membres, et continue ainsi de partager des informations et connaissances avec les différentes promotions du programme *Juniors Group*. Le *Juniors Group* est sponsorisé au niveau du Comité exécutif par le Directeur Exécutif du groupe Atos, Ventes stratégiques.

Le Groupe participe activement à ce programme depuis son lancement en 2012. En 2013, trois membres du *Junior Group* appartenaient au Groupe.

- Le programme *Gold*

En coopération avec HEC Paris, le programme *Gold* vise à former les futurs managers et à créer des ambassadeurs des valeurs de l'entreprise. Tout au long du programme, les participants explorent la stratégie du groupe Atos, travaillent sur des projets stratégiques présentés au début du programme et définissent les réponses que le groupe Atos peut apporter aux défis liés à une croissance profitable et globale. Ce programme constitue une opportunité unique de créer des réseaux de talents issus du Groupe, ainsi que de disciplines différentes, et de vivre des expériences interculturelles. En 2013, quatre employés du Groupe ont suivi ce programme.

Le programme *Gold* pour les managers a été récompensé par la Fondation Européenne pour le management de la qualité (EFMD) dans la catégorie Développement des talents en 2013.

- Le programme *Gold* pour les experts

Le programme *Gold* pour les experts a été lancé en 2013 en coopération avec *l'Institute for Manufacturing Education and Consultancy Services* (*IfM ECS*) de l'Université de Cambridge et le département Informatique de l'Université de Paderborn. Le but est de munir les talents de la Société de profils d'expert ayant des compétences techniques multiples et mettre en œuvre pour les clients des solutions innovantes qui leur permettent de bénéficier d'un avantage concurrentiel.

Le programme *Gold* pour les experts comprend trois modules d'une semaine à Cambridge et Paderborn, combinant connaissances technologiques, stratégies commerciales et intelligence humaine. Trente participants, dont quatre du Groupe, ont été nommés par le Comité Exécutif du groupe Atos pour la première promotion, dont le premier module a eu lieu en octobre 2013.

Par ailleurs, la Société considère la formation sur le terrain comme l'une des méthodes les plus efficaces pour développer l'expertise de ses collaborateurs. Le Groupe propose ainsi des opportunités de mobilité interne à ses collaborateurs.

## 17.2 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D'ACTIONS DÉTENUES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

Le lecteur est invité à se reporter au Chapitre 15 « Rémunération et avantages des dirigeants » du présent document de base.

## 17.3 PLAN D'ACTIONNARIAT DES SALARIES ET PLANS D'INCITATION LONG TERME

A la date d'enregistrement du présent document de base, ni la Société ni aucune autre société du Groupe n'a mis en place de plan d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'attributions d'actions gratuites. Pour une description du plan envisagé par le Groupe dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, le lecteur est invité à se reporter à la Section 15.1.3 « Plan d'options de souscription d'actions et plans d'attributions d'actions de performance » du présent document de base.

Les employés du Groupe bénéficient des plans d'actionnariat des salariés et de plans d'incitation long terme mis en place par le groupe Atos, qui s'est engagé dans une démarche visant à associer ses collaborateurs à la performance et aux résultats financiers sur le long terme. Pour une description de ces plans, le lecteur est invité à se reporter à la Section 15.1.3 « Plan d'options de souscription d'actions et plans d'attributions d'actions de performance » du présent document de base.

## 17.4 ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT

### 17.4.1 Plans d'Épargne Groupe

Un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe est un système d'épargne collectif offrant aux salariés des entreprises adhérentes la faculté de se constituer, avec l'aide de leur employeur, un portefeuille de valeurs mobilières. Il peut notamment recevoir les sommes issues d'un accord de participation ou d'intéressement, ainsi que des versements volontaires. Les sommes investies dans un plan d'épargne d'entreprise sont indisponibles pendant cinq ans, sauf cas de déblocage anticipé prévus par la loi. La mise en place d'un plan d'épargne est obligatoire en France dans les sociétés ayant mis en place un accord de participation en application de l'article L. 3332-3 du Code du travail.

Un plan d'épargne de groupe a été conclu au sein du groupe Atos le 17 juillet 2000 pour une durée indéterminée et a fait l'objet de dix avenants, dont le dernier en date du 27 juillet 2012. Ce plan est applicable à la plupart des sociétés du Groupe et offre aux salariés de ces sociétés ayant plus de trois mois d'ancienneté la possibilité d'affecter immédiatement et en totalité les sommes qui leur sont versées à la souscription de parts de fonds communs de placement d'entreprises (FCPE), notamment dans le cadre de programmes d'actionnariat salarié dénommés « Sprint ».

### 17.4.2 Accords de participation

La mise en place d'un accord de participation est obligatoire en France dans les entreprises de 50 salariés dégageant un bénéfice fiscal supérieur à la rémunération de 5 % des capitaux propres en application de l'article L. 3322-2 du Code du travail. A ce titre, un accord de participation a été conclu le 1er janvier 2012 au sein du groupe Atos pour une durée indéterminée. Cet accord de participation est applicable à tous les salariés ayant une ancienneté effective de plus de trois mois au sein d'une ou plusieurs filiales françaises dont le capital est détenu, directement ou indirectement, à plus de 50 % par la société Atos SE.

### 17.4.3 Accords d'intéressement

L'intéressement est un dispositif facultatif dont l'objet est de permettre à l'entreprise d'associer plus étroitement, au moyen d'une formule de calcul, les salariés de manière collective à la marche de l'entreprise et plus particulièrement à ses résultats et performances par le versement de primes immédiatement disponibles en application de l'article L. 3312-1 du Code du travail. A ce titre, un accord d'intéressement a été mis en place le 1er janvier 2011 pour une durée de trois ans au sein de la Société et ses filiales Mantis et Santéos. Cet accord a pris fin le 31 décembre 2013. Un nouvel accord est en cours de négociation depuis fin décembre 2013 et sera conclu en 2014.

## 18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1 ACTIONNARIAT

À la date du présent document de base, la Société est contrôlée par Atos SE. À cette date, le capital social de la Société s'élève à 79 028 274 euros, divisé en 116 218 050 actions de 0,68 euros de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées, et de même catégorie.

Le tableau ci-dessous représente l'actionnariat de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base :

| Actionnaires | Nombre d'actions et de droits de vote | % du capital et des droits de vote |
|---|---|---|
| ATOS SE | 116 218 044 | 100 % |
| Actionnaires personnes physiques | 6 | - |
| **TOTAL** | **116 218 050** | **100 %** |

Dans le cadre de la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration le 30 avril 2014, Atos SE, associé unique de la Société au cours des trois derniers exercices, a cédé une action à six nouveaux associés.

### 18.2 DROIT DE VOTE DES ACTIONNAIRES

Chaque action de la Société donne droit à un droit de vote, sous réserve de l'existence de droits de vote double.

### 18.3 STRUCTURE DE CONTRÔLE

A la date du présent document de base, Atos SE détient le contrôle exclusif de la Société.

Toutefois, des mesures ont été prises afin d'éviter que le contrôle soit exercé de manière abusive. A cet égard, il est rappelé que la Société envisage de nommer trois administrateurs indépendants au regard des critères définis par le Code AFEP-MEDEF à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, soit un tiers des administrateurs, conformément aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

### 18.4 ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTRÔLE

Néant.

## 19. OPÉRATIONS AVEC LES APPARENTÉS

### 19.1 ACCORDS CONCLUS DANS LE CADRE DES OPERATIONS DE REORGANISATION PREALABLES

Parallèlement à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables (voir la Section 5.1.6 « Les Opérations de Réorganisation Préalables » du présent document de base), il a été convenu que la Société et ses filiales continuent d'entretenir un ensemble de relations contractuelles avec le groupe Atos. Entre juin et décembre 2013, la Société et ses filiales ont ainsi conclu avec Atos SE et certaines de ses filiales qui ne sont pas des filiales de la Société des accords portant sur :

- la fourniture de prestations de services ;
- la coopération en matière de traitement des données personnelles ; et
- la concession de licences.

La conclusion de ces accords résulte d'une négociation entre les équipes du Groupe Worldline et les équipes du groupe Atos conduite de manière indépendante. Le Groupe considère qu'ils ont été conclus à des conditions de marché et ils font l'objet d'une revue périodique.

#### 19.1.1 Accords de fourniture de prestations de services

Les sociétés opérationnelles du groupe Atos, dont la Société et ses filiales opérationnelles, bénéficient de certaines prestations de services fournies par Atos SE, Atos International SAS, Atos International B.V., Atos International Germany GmbH et Atos UK International IT Services Ltd (les « Sociétés Atos Prestataires de Services »). Ces services leur sont refacturés par Atos International SAS, pour le compte de l'ensemble des Sociétés Atos Prestataires de Services, à des conditions qui sont fonction de leur chiffre d'affaires et de leur effectif, sur la base des coûts ainsi alloués majorés d'une marge, à l'identique des conditions pratiquées au sein du groupe Atos pour les prestations intra-groupe de nature similaire.

Parallèlement à la réalisation des Opérations de Réorganisation Préalables (voir la Section 5.1.6 « Les Opérations de Réorganisation Préalables » du présent document de base), il a été convenu que la Société et ses filiales continueront à bénéficier des services fournis par les Sociétés Atos Prestataires de Services aux mêmes conditions que par le passé. A cet effet, un contrat de prestations de services (le « Contrat de Services Groupe ») et un contrat de services spécifiques groupe (*specific group services agreement* ou le « Contrat de Services Spécifiques ») ont été conclus, avec effet au 1er juillet 2013 et au 1er janvier 2013, respectivement, entre Atos International SAS (celle-ci agissant en son propre nom et au nom et pour le compte des autres Sociétés Atos Prestataires de Services) et la Société. Cette dernière agit en son propre nom et pour son propre compte ainsi qu'au nom et pour le compte de ses filiales opérationnelles, et ce, conformément aux conventions intra-groupe miroir conclues par la Société avec ses filiales (respectivement quant aux Contrat de Services Groupe et Contrat de Services Spécifiques, les « Contrats de Services Groupe Intra-Worldline » et les « Contrats de Services Spécifiques Intra-Worldline »). Ces contrats se substituent, pour l'avenir, aux conventions de prestations de services antérieurement conclues par les sociétés du Groupe Worldline avec Atos International SAS, qui ont pris fin au 1er juillet 2013 et qui portaient sur les services rendus par les Sociétés Atos Prestataires de Services.

Le Contrat de Services Groupe couvre principalement les prestations de services opérationnels et de services relatifs aux fonctions support. Le Contrat de Services Spécifiques couvre essentiellement des services spécifiques susceptibles d'être fournis, le cas échéant, dans le cadre de projets de réorganisation, y compris les services fournis dans le cadre de la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, et prévoit notamment les conditions de refacturation des services fournis dans ce contexte par des prestataires externes et la redistribution équitable des coûts des sociétés du Groupe Worldline. Pour une information détaillée sur l'étendue des services fournis, voir les Sections 19.1.1.1 « Contrat de Service Groupe » et 19.1.1.2 « Contrats de Services Spécifiques » du présent document de base.

De plus, des conventions de prestations de services (les « Accords Locaux de Prestations de Services ») ont été conclues directement entre une entité du groupe Atos (hors périmètre Groupe Worldline) et une entité du

Groupe Worldline dans la plupart des pays où, avant la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, des activités Worldline et Atos étaient conduites par une seule et même entité, et où les Opérations de Réorganisation Préalables ont eu pour effet de séparer les activités traditionnelles du groupe Atos des activités transactionnelles et de paiement conservées ou transférées au sein de l'entité locale du Groupe Worldline. Les pays concernés sont l'Argentine, l'Autriche, l'Espagne, Hong Kong et le Royaume-Uni. Ces Accords Locaux de Prestations de Services organisent ainsi les modalités selon lesquelles les filiales locales du groupe Atos fournissent aux filiales locales du Groupe Worldline certains services qui sont nécessaires à la conduite de leurs activités après la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables. Pour une information détaillée sur l'étendue des services fournis au titre de ces Accords Locaux de Prestations de Services (voir la Section 19.1.1.3 « Accords Locaux de Prestations de Services » du présent document de base).

#### 19.1.1.1 Contrat de Services Groupe

Les services opérationnels fournis au titre du Contrat de Services Groupe et des Contrats de Services Groupe Intra-Worldline comprennent les services suivants : services informatiques et de télécommunication, services liés aux achats, services de communication globale et de gestion des talents, services liés à la stratégie globale de développement commercial, services liés à la stratégie marketing globale et services de développement de produits, clients et partenariats.

Les services de fonctions support fournis au titre de ces contrats recouvrent des services en matière de direction, de vente, de fusions et acquisitions, en matière financière, juridique et de conformité, d'audit interne, de ressources humaines et d'innovation.

Les conditions dans lesquelles sont rendus ces services et les modalités de leur rétribution sont fonction du type de services fournis. A titre indicatif, au cours du second semestre 2013, un montant global de 10,9 millions d'euros a été payé par la Société à Atos International SAS au titre du Contrat de Services Groupe.

Le Contrat de Services Groupe et les Contrats de Services Groupe Intra-Worldline ont été conclus pour une période initiale de six mois à compter du 1er juillet 2013 et sont renouvelables automatiquement par périodes successives de 12 mois. Ils peuvent être résiliés à tout moment par la Société vis-à-vis de ses filiales locales opérationnelles et par Atos International SAS vis-à-vis de la Société, sous réserve d'observer un préavis de deux mois. Le Contrat de Services Groupe prévoit une résiliation de plein droit et sans préavis (sauf accord contraire entre les parties) dans le cas où Atos SE cesserait de détenir, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital social de la Société. De la même manière, chacun des Contrats de Services Groupe Intra-Worldline prévoit une résiliation de plein droit et sans préavis (sauf accord contraire entre les parties) dans le cas où la Société cesserait de détenir, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital social de la filiale du Groupe Worldline locale concernée.

#### 19.1.1.2 Contrats de Services Spécifiques

Les services spécifiques fournis au titre du Contrat de Services Spécifiques et des Contrats de Services Spécifiques Intra-Worldline concernent l'ensemble des services relatifs à la mise en œuvre de projets de réorganisation, y compris les services fournis dans le cadre de la mise en œuvre des Opérations de Réorganisation Préalables, et les conditions de refacturation des services fournis dans ce contexte par des prestataires externes. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013, un montant global de 3,5 millions a été payé par la Société à Atos International SAS au titre du Contrat de Services Spécifiques.

Le Contrat de Services Spécifiques et les Contrats de Services Spécifiques Intra-Worldline ont été conclus pour une période initiale de 12 mois à compter du 1er janvier 2013 et sont renouvelables automatiquement par périodes successives de 12 mois. Ils peuvent être résiliés à tout moment par la Société vis-à-vis de ses filiales locales et par Atos International SAS vis-à-vis de la Société, sous réserve d'observer un préavis de deux mois. Le Contrat de Services Spécifiques prévoit une résiliation de plein droit et sans préavis (sauf accord contraire entre les parties) dans le cas où Atos SE cesserait de détenir, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital social de la Société. De la même manière, chacun des Contrats de Services Spécifiques Intra-Worldline prévoit une résiliation de plein droit et sans préavis (sauf accord contraire entre

les parties) dans le cas où la Société cesserait de détenir, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital social de la filiale locale du Groupe concernée.

#### 19.1.1.3 Accords Locaux de Prestations de Services

L'étendue des services fournis aux termes des Accords Locaux de Prestations de Services est précisée dans les Accords de Fonctions Support (*Support Function Services Agreements*), les Accords Opérationnels (*Operational Level Agreements*) et/ou les Accords Pièces et Main d'œuvre (*Time and Material Services Agreements*) annexés aux Accords Locaux de Prestations de Services.

Les services fournis au titre des Accords de Fonctions Support comprennent notamment, selon les cas, la fourniture de services d'assistance en matière financière et juridique, de gestion, de vente, de marketing, d'informatique, de télécommunication et/ou de ressources humaines, à l'exception des prestations accomplies par Atos International SAS en vertu du Contrat de Services Groupe (voir la Section 19.1.1.1 « Contrat de Services Groupe » du présent document de base).

Les services fournis au titre des Accords Opérationnels couvrent notamment, selon les cas, les services liés à la conduite des activités opérationnelles du Groupe, notamment les prestations ayant trait aux centres de données, aux centres d'appels, aux services d'aide technique et à l'administration de plateformes.

Les services fournis au titre des Accords Pièces et Main d'œuvre comprennent notamment des services en matière technique, d'ingénierie, de conseil et de développement de logiciels. Ces services sont fournis de manière ponctuelle à la demande de la société Worldline locale bénéficiaire auprès de la société Atos prestataire.

Les services fournis au titre des Accords de Fonctions Support et des Accords Opérationnels font l'objet de facturations mensuelles, étant précisé que ce montant est réexaminé au début de chaque semestre. La rémunération des services fournis au titre des Accords Pièces et Main d'œuvre est fonction du temps passé par les employés du prestataire augmenté, le cas échéant, du coût des matériaux utilisés pour fournir ces services.

Ces Accords Locaux de Prestations de Services ont été conclus pour une durée indéterminée et peuvent être résiliés par chacune des parties, sous réserve d'observer un préavis de six mois à 18 mois, selon le cas.

### 19.1.2 Accords de coopération et de licences

#### 19.1.2.1 Accord de Licence de Marques Atos

La société Atos Worldline SA (Luxembourg), filiale de la Société, a conclu avec Atos SE un accord de licence de marques, (*corporate trademark fees agreement* ou l'« Accord de Licence de Marques Atos »), avec prise d'effet au 1er juillet 2013 pour une durée de douze mois, renouvelable pour des périodes successives de douze mois, et portant sur certaines marques du groupe « Atos » (les « Marques Atos »). Aux termes de l'Accord de Licence de Marques Atos, Atos SE concède à Atos Worldline SA (Luxembourg) un droit non-exclusif d'utilisation des Marques Atos et lui permet de concéder des sous-licences sur les Marques Atos à toute société du Groupe Worldline en contrepartie d'une redevance égale à 0,7 % du chiffre d'affaires annuel réalisé auprès de tiers par le Groupe Worldline.

Dans le cadre du projet d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, il est prévu que, à compter de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, les sociétés du Groupe cessent d'utiliser la dénomination « Atos » et que leur dénomination soit modifiée pour supprimer la référence « Atos », et qu'il soit ainsi mis fin à l'Accord de Licence de Marques Atos ainsi qu'aux sous-licences consenties sur les Marques Atos par Atos Worldline SA (Luxembourg) aux sociétés du Groupe Worldline.

Les marques semi-figuratives intégrant les logos « Worldline, an Atos company », « Worldline, e-payment services » et « Worldline » ont été déposées par Atos Worldline SA (Luxembourg).

#### 19.1.2.2 Accords spécifiques

Des accords spécifiques ont été mis en place dans certaines régions du monde telles que, à titre d'exemple, Hong Kong, lorsque la filiale locale de la Société partage avec la filiale locale d'Atos SE certains locaux, services, équipements et logiciels sur la base d'un usage partagé. Certaines ressources (telles que des logiciels d'applications) et équipements (tels que des serveurs centraux), qui sont la propriété de la filiale locale d'Atos SE, sont utilisés par la filiale locale du Groupe Worldline. Ces contrats portent notamment sur des accords de coopération en matière de traitement des données personnelles. Ces accords (*Data Processing Agreement*) sont conclus entre certaines filiales locales de la Société et certaines filiales d'Atos SE situées dans la même juridiction. Ainsi, à titre d'exemple, la filiale locale de la Société à Hong Kong a conclu avec la filiale locale d'Atos SE à Hong Kong un accord de coopération en matière de traitement des données personnelles qui énonce les droits et obligations des parties concernant la protection des données (y compris les données à caractère personnel) résultant de l'échange, de l'accès et du traitement des données de l'autre partie dans le cadre de la collaboration existant entre elles concernant l'exécution des contrats avec leurs clients et le règlement de leurs affaires internes.

#### 19.1.2.3 Accords de licence de technologie dans le domaine de la biométrie

La société Atos IT Solutions and Services GmbH (« Atos ISS Autriche »), une filiale autrichienne d'Atos SE (hors périmètre Groupe Worldline) et la société Atos Worldline Austria GmbH (« Worldline Austria »), une entité du Groupe, ont conclu un accord de licence de technologie avec prise d'effet rétroactive au 1er juillet 2013 pour une durée de cinq ans, renouvelable par tacite reconduction pour des périodes d'un an sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de trois mois avant la date d'échéance de la période en cours. Aux termes de cet accord, les parties (i) s'autorisent mutuellement à exploiter et améliorer librement une technologie commune composée de code source, algorithmes, librairies, méthodologies et interfaces logicielles ayant trait à la biométrie et (ii) se concèdent réciproquement, ainsi qu'à leurs filiales respectives, une licence non-exclusive sur toute amélioration apportée à la technologie commune dans tous les territoires de la zone géographique de pays couverts par le groupe Atos dans la Business Unit Europe Centrale et Orientale. De la même manière, Atos ISS Autriche a concédé une licence d'usage non-exclusive à Worldline Austria portant sur l'ensemble des brevets d'Atos ISS Autriche dans le domaine de la biométrie.

## 19.2 AUTRES RELATIONS AVEC LES APPARENTES

### 19.2.1 Conventions conclues avec le groupe Atos

#### 19.2.1.1 Conventions fiscales

La Société et les filiales de cette dernière membres du groupe d'intégration fiscale Atos SE ont conclu avec cette dernière une convention d'intégration fiscale réglant la contribution de la Société aux diverses impositions d'ensemble dont Atos SE est l'unique redevable en tant que société tête de groupe. L'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris aura pour effet de faire sortir la Société et ses filiales de l'intégration fiscale Atos SE avec effet au 1er janvier 2014. Il sera de ce fait mis fin à la convention d'intégration fiscale existante. Une convention de sortie d'intégration fiscale ayant pour objet de préciser les conséquences de la sortie de la Société et ses filiales du groupe fiscal Atos SE et d'aménager les relations réciproques qui en résulteront entre Atos SE et les sociétés sortantes sera conclue. Cette convention prévoira notamment (i) que Atos SE conservera la charge des réintégrations liées à la sortie de la Société et de ses filiales du groupe fiscal, et (ii) que les sociétés sortantes supporteront les conséquences d'éventuelles propositions de rectification de leurs résultats de leur période d'appartenance au groupe dans les mêmes conditions que si elles n'avaient pas été intégrées. La convention de sortie d'intégration fiscale régira en outre les modalités de paiement des acomptes d'impôt sur les sociétés et de contributions additionnelles exigibles en 2014.

En cas d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, un groupe d'intégration fiscale sera créé en France entre la Société et ses filiales françaises dont elle détient au moins 95 % du capital à compter du 1er janvier 2015. La création de ce groupe donnera lieu à la conclusion de conventions d'intégration fiscale entre la Société et chacune des sociétés membres de ce groupe d'intégration

pour régler la contribution des filiales à l'impôt d'ensemble dont la Société deviendra la seule redevable en tant que nouvelle société tête de groupe.

#### 19.2.1.2 Conventions d'assistance

Dans les pays où le Groupe disposait d'entités exclusivement dédiées à des activités Worldline préalablement aux Opérations de Réorganisation Préalables (France, Belgique et Allemagne), des conventions d'assistance locales ont été conclues entre le groupe Atos et le Groupe, en particulier concernant les locaux, équipements et services partagés.

Pour la région Asie-Pacifique, une convention de prestations de services (l'« Accord Régional de Prestations de Services ») a été conclue entre la filiale d'Atos SE à Singapour et les filiales locales de la Société situées en Chine, à Hong Kong, en Malaisie, à Singapour et à Taïwan. Aux termes de l'Accord Régional de Prestations de Services, les services fournis comprennent notamment la fourniture de services en matière financière et juridique, de marketing, de communication et d'informatique. Les services fournis au titre de l'Accord Régional de Prestations de Services font l'objet d'une facturation mensuelle calculée sur la base des coûts supportés directement et indirectement par la filiale d'Atos SE à Singapour pour la fourniture de ces services, majorés d'une marge. L'Accord Régional de Prestations de Services a été conclu pour une durée de 12 mois et est renouvelable automatiquement par périodes successives de 12 mois. Il peut être résilié à tout moment par la filiale d'Atos SE à Singapour, sous réserve d'observer un préavis de deux mois.

Les filiales de la Société en Argentine et au Chili bénéficient également de l'assistance de la filiale d'Atos SE au Brésil, ce pays représentant le centre régional des activités du groupe Atos en Amérique latine. Les services fournis au titre des de ces accords comprennent notamment la fourniture de services en matière financière et juridique, de gestion, de vente, de marketing, d'informatique, de télécommunication et de ressources humaines, à l'exception des prestations accomplies par Atos International SAS en vertu du Contrat de Services Groupe (voir la Section 19.1.1.1 « Contrat de Services Groupe » du présent document de base). Les services fournis au titre de ces accords font l'objet de facturations forfaitaires mensuelles, étant précisé que ce montant est réexaminé au début de chaque semestre. Les accords ont été conclus avec la filiale d'Atos SE au Brésil pour une durée indéterminée et peuvent être résiliés par chacune des parties, sous réserve d'observer un préavis de six mois.

Les entités du Groupe ont conclu des accords avec Atos SE et ses filiales dans le cadre de certains financements du Groupe Worldline, en particulier la gestion de la trésorerie et certains emprunts. Les emprunts existants entre le Groupe et le groupe Atos seront remboursés au plus tard à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris.

Le groupe Atos a consenti aux entités du Groupe des prêts correspondant aux produits de la cession de créances clients du Groupe dans le cadre du programme de titrisation. Ces prêts seront remboursés avant l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris et le Groupe ne fera plus partie du programme de titrisation du groupe Atos.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe cessera d'être partie à la convention de gestion centralisée de trésorerie du groupe Atos. Le Groupe envisage, après cette admission, de mettre en place au niveau de la Société une convention de gestion de trésorerie notionnelle multidevise couvrant la majeure partie des entités du Groupe. Le Groupe aura néanmoins la possibilité de procéder à des dépôts court terme auprès du groupe Atos à des conditions de marché.

Avant l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le groupe Atos octroiera à la Société, afin de couvrir ses besoins en liquidités, une facilité de crédit renouvelable à hauteur de 300 millions d'euros telle que décrite à la Section 10.1 « Liquidités et ressources financières - Présentation Générale » du présent document de base.

### 19.2.2 Autres conventions intragroupe significatives

La Société et certaines de ses filiales en Belgique et en Allemagne dédiées à des activités Worldline préalablement aux Opérations de Réorganisation Préalables (Atos Worldline N.V./S.A. et Atos Worldline GmbH) (les « Filiales Participantes ») sont parties à une convention de partage des coûts de recherche et

développement (la « Convention de R&D ») qui a pour but, d'une part, d'organiser les activités de recherche et développement relatives notamment aux solutions de paiements électroniques (les « Plateformes Centrales ») et, d'autre part, de partager entre ces parties les coûts afférents à ces activités ainsi que les droits de propriété intellectuelle en résultant. Les activités de recherche et développement sont coordonnées par la Société et menées indépendamment par chacune des Filiales Participantes aux termes d'accords bilatéraux avec la Société. Les décisions relatives aux orientations du développement des Plateformes Centrales, à leur maintenance et à leur protection, ainsi qu'au budget de recherche sont prises à l'unanimité des parties.

Aux termes de la Convention de R&D, la Société est titulaire des droits de propriété intellectuelle relatifs aux Plateformes Centrales développées par la Société et les Filiales Participantes et chaque Filiale Participante s'engage à céder à la Société l'ensemble de ses droits de propriété intellectuelle sur les développements des Plateformes Centrales qu'elle aurait réalisés conformément aux accords bilatéraux conclus avec la Société. La Société concède en retour à chaque Filiale Participante une licence en vue notamment d'exploiter, utiliser et distribuer les Plateformes Centrales et de concéder des sous-licences non-exclusives sur les Plateformes Centrales à ses clients. Ces licences sont concédées pour le monde entier à chaque Filiale Participante pour une durée de 50 ans à compter du 1er janvier 2008 et à titre gratuit pour toutes les versions ou améliorations des Plateformes Centrales pour autant que les parties restent contrôlées, directement ou indirectement, par une entité commune.

Les coûts opérationnels engendrés par les activités de recherche et développement des Plateformes Centrales sont répartis chaque année entre les parties au prorata d'une estimation du chiffre d'affaires qui devrait être généré par chaque partie dans le cadre de l'exploitation des Plateformes Centrales.

La Convention de R&D a été conclue pour une période initiale de trois ans et s'est substituée, à compter du 31 juillet 2012, à la convention de partage des coûts de recherche et développement antérieurement conclue entre la Société et les Filiales Participantes (la « Convention de R&D Antérieure ») qui portait sur les activités de recherche et développement relatives notamment aux solutions de paiements électroniques et de gestion de relation clients. Les accords bilatéraux conclus dans le cadre de la Convention de R&D Antérieure demeureront en vigueur sauf accord écrit entre les parties. La Convention de R&D est renouvelable tacitement par périodes successives de 12 mois. Elle peut être résiliée à tout moment par chacune des parties sous réserve du respect d'un préavis de trois mois avant la fin de chaque période successive, les autres parties pouvant décider de poursuivre la Convention de R&D avec la Société sans la partie concernée. La Convention de R&D prévoit également le droit pour chacune des parties de résilier la convention vis-à-vis d'une autre partie qui serait cédée à une société tierce qui ne serait pas contrôlée par, sous contrôle conjoint avec ou ne contrôlerait pas une entité du Groupe, le contrôle étant entendu comme la détention directe ou indirecte d'au moins 50 % du capital social ou des droits de vote et/ou le droit de désigner les dirigeants.

En cas de résiliation de la Convention de R&D résultant du changement de contrôle d'une des parties, les sous-licences concédées par cette partie à ses clients sur les versions existantes des Plateformes Centrales pourraient être maintenues pendant une période de 3 ans après la date de résiliation. La résiliation de la Convention de R&D pour toute autre cause serait sans effet sur les sous-licences concédées par chacune des parties à ses clients sur les versions existantes des Plateformes Centrales. Dans les deux cas, les mises à jour et nouvelles versions des Plateformes Centrales devraient faire l'objet d'un accord séparé entre la Société et la société n'étant plus partie à la Convention de R&D.

## 20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE

### 20.1 COMPTES COMBINÉS DU GROUPE

#### 20.1.1 Comptes combinés du Groupe

Les comptes combinés du Groupe, combinant l'ensemble des activités services de paiement et services transactionnels du groupe Atos, établis en normes IFRS, pour les exercices clos les 31 décembre 2013, 2012 et 2011 sont reproduits en Annexe II du présent document de base.

#### 20.1.2 Rapport d'audit du commissaire aux comptes sur les comptes combinés du Groupe

Le rapport d'audit du commissaire aux comptes de la Société sur les comptes combinés figure en Annexe II du présent document de base.

### 20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

#### 20.2.1 Informations financières pro forma

Les informations financières pro forma sont reproduites en Annexe III du présent document de base.

#### 20.2.2 Rapport du commissaire aux comptes sur les informations financières pro forma

Le rapport du commissaire aux comptes sur les informations financières pro forma figure en Annexe III du présent document de base.

### 20.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les honoraires versés aux commissaires aux comptes au titres des exercices 2011, 2012 et 2013 (hors comptes combinés préparés spécifiquement pour les besoins du présent document de base) sont présentés ci-après :

| | **Deloitte & Associés** | | |
|---|---|---|---|
| *en k€* | ***2013*** | ***2012*** | ***2011*** |
| **Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés** | 532 | 447 | 409 |
| *dont Worldline* | *150* | *150* | *170* |
| *dont filiales intégrées globalement* | *382* | *297* | *239* |
| **Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes** | 140 | 154 | 143 |
| *dont Worldline* | *0* | *0* | *0* |
| *dont filiales intégrées globalement* | *140* | *154* | *143* |
| **Sous-total Audit** | 672 | 601 | 552 |
| **Prestations juridique, fiscal et social** | 74 | 113 | 88 |
| *dont Worldline* | *0* | *0* | *0* |
| *dont filiales intégrées globalement* | *74* | *113* | *88* |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Autres** | 0 | 18 | 12 |
| *dont Worldline* | *0* | *0* | *0* |
| *dont filiales intégrées globalement* | *0* | *18* | *12* |
| **Sous-total autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement** | 74 | 131 | 100 |
| **TOTAL HONORAIRES** | **746** | **732** | **652** |

## 20.4 DATE DES DERNIÈRES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les dernières informations financières du Groupe ayant été vérifiées par l'un des commissaires aux comptes et figurant dans le présent document de base sont les comptes combinés au 31 décembre 2013.

## 20.5 INFORMATIONS FINANCIÈRES INTERMÉDIAIRES ET AUTRES

Non applicable.

## 20.6 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Conformément à la loi et aux statuts de la Société, tels qu'adoptés par l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire de la Société sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, l'assemblée générale peut décider, sur recommandation du Conseil d'administration, la distribution d'un dividende.

La politique de distribution de dividendes de la Société prendra en compte notamment les résultats de la Société, sa situation financière, la mise en œuvre de ses objectifs, ses besoins en liquidité.

Le Groupe a également 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 politique 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.

Le tableau ci-dessous présente le montant des dividendes et le dividende net par action mis en distribution par la Société au cours des trois derniers exercices :

| *Année de mise en distribution* | **2011** | **2012** | **2013** |
|---|---|---|---|
| Dividende total (*en millions d'euros*) | 34,8 | 23,2 | 0 |
| Dividende net par action (*en euros*) | 3 | 2 | 0 |

Il est rappelé que la Société a décidé, par décision de l'associé unique du 22 avril 2014, la distribution d'un dividende de 45 092 603,40 euros, soit 3,88 euros par action avant division du nominal.

## 20.7 PROCÉDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Le Groupe est impliqué dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité. Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraînent des coûts à la charge de la Société ou de l'une de ses filiales et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé.

Le montant global des provisions pour litiges auxquels le Groupe est exposé s'élève à environ 2,3 millions d'euros au 31 décembre 2013.

A la date du présent document de base, le Groupe n'a pas connaissance de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage autres que celles mentionnées ci-dessous au présent paragraphe, susceptibles d'avoir, ou ayant eu au cours des douze derniers mois, des effets significatifs sur la situation financière ou les résultats de la Société ou du Groupe.

*Litige avec TrustSeed*

Une action en contrefaçon de brevet a été intentée devant le tribunal de grande instance de Paris par la société TrustSeed (« TrustSeed ») à l'encontre de la Banque Palatine et de la Société, ainsi que trois de ses clients, la Caisse d'Epargne et de Prévoyance d'Ile de France, le Groupement d'Intérêt Economique IT-CE et Natixis Paiements. TrustSeed soutient être titulaire d'un brevet relatif à un procédé d'authentification du porteur d'une carte bancaire ayant effectué un paiement en ligne par l'envoi d'un code par SMS. Elle prétend que ce brevet aurait été contrefait par les cinq sociétés défenderesses et demande à ce titre leur condamnation solidaire au paiement de dommages et intérêts s'élevant à 42,5 millions d'euros. Aux termes d'un accord entre la Société et les autres parties visées par cette procédure, toute condamnation à des dommages et intérêts incomberait exclusivement à la Société. Par jugement du 7 mars 2014, le tribunal a déclaré TrustSeed irrecevable à agir, celle-ci ne justifiant pas de ses droits sur le brevet qu'elle invoque. TrustSeed dispose d'un délai d'un mois à compter de la signification du jugement pour interjeter appel.

*Litige avec Krungthai Card KTC*

Atos Information Technology (Singapore) Private Limited fait l'objet d'une action de la société Krunghtai Card KTC, en tant que sous-traitant de la société Accellence, sur le fondement d'un retard dans la fourniture de services informatiques, en particulier le service de gestion des cartes de paiement « card link Atos ». Krunghtai Card KTC demande environ 605 500 000 baht thaïlandais (soit environ 15,1 millions d'euros au 31 décembre 2013) de dommages et intérêts en réparation du préjudice allégué à ce titre. Une éventuelle condamnation dans le cadre de ce litige sera supportée par la société Atos Worldline Private Limited Singapore en vertu d'un contrat de cession d'actifs conclu dans le cadre des Opérations de Réorganisation Préalables. La procédure est en cours devant la Cour de la Propriété Intellectuelle (*Central Intellectual Property and International Trade Court*) thaïlandaise.

Ces litiges n'ont pas d'impact sur les comptes consolidés et aucune provision n'a été constituée ni aucun passif comptabilisé dans les comptes consolidés du Groupe.

*Investigations en Argentine*

Le Groupe offre des schémas de billetterie sans contact « *smart card* » pour les plateformes de transit multimodales, qui permettent notamment aux passagers d'utiliser leurs cartes de voyage, cartes de paiement et porte-carte mobiles pour « marquer » à distance le début et la fin de leur trajet afin de calculer et appliquer automatiquement les tarifs applicables. Il existe actuellement plusieurs schémas de *smart card* sans contact offerts par le Groupe en Argentine par l'intermédiaire de sa filiale Atos IT Solutions and Services S.A. (« Worldline Argentine »), notamment dans les villes de Cordoba, Mendoza, Salta, Tucuman et La Rioja ainsi que le système SUBE à Buenos Aires. Cette activité a été créée et opérée par Siemens et était comprise dans les activités acquises par Atos dans le courant de l'année 2011. Worldline Argentine a contribué au chiffre d'affaires combiné du Groupe en 2013 à hauteur de 39 millions d'euros, dont environ 12,6 millions d'euros ont été générés par l'activité de billetterie sans contact « *smart card* » pour les plateformes de transit multimodales.

Dans le cadre de certains des schémas de billetterie sans contact « *smart card* » exploités par Worldline Argentine, les utilisateurs achètent et rechargent leur carte avec des espèces, qui sont ensuite collectées dans les différents points de vente et déposées sur les comptes des municipalités avec lesquelles Worldline Argentine a conclu un contrat de gestion de ces schémas. Worldline Argentine externalise la collecte et le transport des fonds à un sous-traitant. Entre le milieu de l'année 2011 et septembre 2012, Worldline Argentine a sous-traité ces services pour la ville de Cordoba (le schéma « Red Bus ») à un groupe d'entreprises locales, UTE Ribelex Cordubensis, comprenant CBI Cordubensis S.A. (« CBI »). En septembre 2012, Worldline Argentine a remplacé CBI par un autre sous-traitant, Logistica y Distribucien Cuyo Card S.A. (« LyD »), n'étant pas satisfaite par le service fourni par CBI, et en particulier en raison de l'apparition, dans le circuit de collecte des fonds, de chèques émis par des tiers en lieu et place d'espèces. Au cours de cette même période, le contrat liant Worldline Argentine à la municipalité de Cordoba depuis 2011 a été modifié, afin notamment de réduire les commissions versées à Worldline Argentine. Actuellement, Worldline Argentine a également recours à LyD pour des services similaires dans le cadre de ses activités des schémas de billetterie sans contact « *smart card* » à Mendoza, Tucuman, Salta et La Rioja en Argentine.

En fin d'année 2013, la direction du Groupe a eu connaissance d'irrégularités potentielles se rapportant au schéma Red Bus par la réception d'e-mails anonymes, semblant émaner d'une source interne, qui contenaient des allégations d'agissements suspects et potentiellement illégaux de la part de LyD. Le Groupe a alors immédiatement débuté une enquête interne relativement à ces allégations. Au début de l'année 2014, l'enquête interne du Groupe a été étendue en raison de la publication d'articles dans la presse argentine faisant état de nouvelles allégations d'irrégularités et de faits potentiellement illégaux, notamment de corruption et de blanchiment d'argent, dans le cadre de la gestion du schéma Red Bus. Les articles de presse semblent avoir été alimentés en partie par des lettres écrites par l'ancien vice-président de CBI qui ont été apparemment adressées à la presse et aux autorités gouvernementales en février 2014 après son décès. Les articles de presse rapportent que ces lettres (dont la Société n'a pas pris connaissance) affirment notamment que CBI serait impliquée dans des faits de blanchiment d'argent liés aux fonds collectés dans le cadre du schéma Red Bus, que des fonctionnaires de la municipalité de Cordoba auraient été corrompus dans le cadre de ce schéma, et que certains membres de la direction de Worldline Argentine seraient impliqués dans une certaine mesure dans ces faits.

Le 28 mars 2014, Worldline Argentine a reçu une mise en demeure de la part du Bureau du Procureur pour les Affaires de Criminalité Economiques et de Blanchiment d'Argent (*Procuraduría de Criminalidad Económica y Lavado de Activos* ou PROCELAC) du Bureau du Procureur National Argentin de fournir des informations et des documents se rapportant au schéma Red Bus. Worldline Argentine a rapidement fourni les informations demandées. Le Groupe comprend que le PROCELAC a ouvert une instruction judiciaire à l'encontre du président de CBI afin d'enquêter sur son implication potentielle dans des faits d'« association de malfaiteurs » (*asociación ilícita*). A la date du présent document de base, aucune instruction judiciaire n'a été ouverte à l'encontre de Worldline Argentine ou à l'encontre d'un de ses employés ou mandataires sociaux.

Des investigations internes au sein du Groupe portant sur ces allégations qui ont été menées par ses départements d'audit interne et de finance, assistés d'intervenants extérieurs, n'ont pas à ce jour révélé de preuves caractérisant une violation des lois argentines anti-corruption par Worldline Argentine ou l'un de ses employés. Le Groupe comprend que les investigations du PROCELAC sont toujours en cours. Il est de ce fait impossible d'indiquer à ce stade les conséquences possibles ou probables que pourraient avoir ces faits pour le Groupe.

## 20.8 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIÈRE OU COMMERCIALE

A la connaissance de la Société, il n'est pas survenu depuis le 31 décembre 2013 de changement significatif dans la situation financière et commerciale du Groupe, qui n'est pas décrit dans le présent document de base.

# 21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

## 21.1 CAPITAL SOCIAL

### 21.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

À la date d'enregistrement du présent document de base, le capital s'élève à 79 028 274 euros, divisé en 116 218 050 actions de 0,68 euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

A la date d'enregistrement du présent document de base, aucune des actions composant le capital social de la Société ne fait l'objet d'un nantissement.

À la date d'enregistrement du présent document de base, aucune délégation et autorisation d'émettre des actions et autres valeurs mobilières n'a été décidée par l'assemblée générale. Des projets de résolutions seront examinés par l'assemblée avant la date de réalisation de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris.

### 21.1.2 Titres non représentatifs de capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

### 21.1.3 Autocontrôle, auto-détention et acquisition par la Société de ses propres actions

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte.

### 21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a attribué aucune option de souscription d'actions, option d'achat d'actions ou action gratuite.

### 21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré

Néant.

### 21.1.6 Capital social de toute société du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option

Néant.

### 21.1.7 Historique du capital social

Le capital social de la Société n'a pas évolué au cours des cinq dernières années, à l'exception des opérations suivantes réalisées en vue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris : (a) augmentation de la valeur nominale des actions pour la porter à 6,80 euros, intervenue le 23 avril 2014, le capital social étant passé de 78 804 599,61 euros à 79 028 274 euros, puis (b) division par 10 de la valeur nominale des actions, réduite de 6,80 euros à 0,68 euro, intervenue le 23 avril 2014.

## 21.2 ACTES CONSTITUTIFS ET STATUTS

Les statuts de la Société ont été élaborés conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables aux sociétés anonymes à conseil d'administration de droit français. Les principales stipulations décrites ci-dessous sont issues des statuts de la Société tels qu'il est envisagé de les adopter avec effet à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris.

### 21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)

Aux termes de l'article 2 des statuts, la Société a pour objet :

- la recherche, l'étude, la mise au point et la réalisation de tous matériels, logiciels, systèmes ou dispositifs faisant appel à des techniques nouvelles ou aux nouvelles technologies de l'information (ainsi que la fourniture de services y afférents), notamment dans le secteur des services de paiements, des services transactionnels, des services numériques et des télécommunications ;
- l'exercice du métier de la relation clientèle pour les opérateurs et prestataires de services de télécommunication par l'intermédiaire notamment de la création et de la gestion de centres d'appels téléphoniques ;
- la gestion des contrats d'abonnement aux réseaux et services de télécommunications, y compris l'information des abonnés et le traitement de leurs réclamations, ainsi que les offres de services dans ce domaine ;
- le service aux entreprises, notamment les études marketing, le marketing direct, les traitements de données, la formation ainsi que la fourniture de services et de solutions aux établissements financiers ;
- le conseil, l'assistance, l'exploitation par tous moyens de tous documents bancaires et financiers, notamment le traitement, la saisie, le post-marquage, l'encodage, le micro-filmage, l'archivage et toute manipulation existante ou à créer de chèques ou tous autres instruments bancaires ou financiers ;
- la conception de logiciels pour ses propres besoins ou pour les besoins des tiers ;
- l'exploitation et la commercialisation de licences, brevets, secrets de fabriques, formules et tout droit de propriété intellectuelle similaire ;
- le support technique et l'entretien de tous les dispositifs et de toutes les installations réalisés ou commercialisés dans le cadre de son objet social ;
- la représentation de toutes sociétés, françaises ou étrangères, dont les services, matériels, logiciels, systèmes ou dispositifs se rattachent directement ou indirectement aux objets ci-dessus définis ;
- la prise d'intérêts ou de participations dans toutes entreprises françaises ou étrangères ayant un objet similaire à celui de la Société ou de nature à développer ses propres affaires ;
- le tout directement ou indirectement pour son compte ou pour le compte de tiers, soit seule ou avec des tiers, ou par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport de commandite, de fusion, d'alliance, de sociétés en participation ou de prise de dation en location ou en gérance de tous biens ou droits, ou autrement ;
- et généralement toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet ci-dessus ou à tous objets similaires ou connexes, de nature à favoriser son développement ou son extension.
-

### 21.2.2 Exercice social (article 36 des statuts)

L'exercice social de la Société a une durée de douze mois, commençant le 1er janvier et se terminant le 31 décembre de chaque année.

### 21.2.3 Conseil d'administration et direction générale

#### 21.2.3.1 Membres du Conseil d'administration (articles 13, 14 et 15 des statuts)

La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de trois membres au moins et de douze membres au plus, nommés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires. Le Conseil d'administration sera renouvelé chaque année par roulement, de façon telle que ce roulement porte sur le tiers des membres du Conseil d'administration. La durée des fonctions des administrateurs est de trois ans. Le nombre des

membres du Conseil d'administration ayant dépassé l'âge de 70 ans, ne peut être supérieur au tiers des membres en fonction. Pendant toute la durée de son mandat, chaque administrateur (hormis les administrateurs représentant les salariés actionnaires) doit être propriétaire de mille cinq cents (1 500) actions au moins dans les six mois suivant sa nomination.

#### 21.2.3.2 Président (articles 19 et 21 des statuts)

Le Conseil d'administration élit parmi ses membres personnes physiques un Président. Le Président représente le Conseil d'administration. Il organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

#### 21.2.3.3 Directeur général (article 23 des statuts)

En fonction du choix effectué par le Conseil d'administration, la direction générale est assurée soit par le Président, soit par une personne nommée par le Conseil d'administration et portant le titre de Directeur général. Le Directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi et les statuts attribuent expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration. Le Directeur général représente la Société dans ses rapports avec les tiers.

#### 21.2.3.4 Convocations et délibérations du Conseil d'administration (article 18 des statuts)

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, et au minimum tous les trois mois. Le Président convoque les réunions du Conseil d'administration. Lorsque le Conseil d'administration ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, le tiers au moins des membres du Conseil d'administration peut demander au Président de convoquer celui-ci sur un ordre du jour déterminé. Le Directeur général peut également demander au Président de convoquer le Conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé. Les décisions sont prises à la majorité des membres présents ou représentés. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

#### 21.2.3.5 Pouvoirs du Conseil d'administration (article 17 des statuts)

Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil d'administration fixe la limitation des pouvoirs du Directeur général, le cas échéant, aux termes de son règlement intérieur, en visant les opérations pour lesquelles l'autorisation du Conseil est requise.

#### 21.2.3.6 Conventions réglementées (article 25 des statuts)

Toute convention intervenant (directement ou indirectement ou par personne interposée) entre la Société et son Directeur général, l'un de ses directeurs généraux délégués, l'un de ses administrateurs, l'un de ses actionnaires disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10 % ou, s'il s'agit d'une société actionnaire, la société la contrôlant au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, fait l'objet de la procédure prévue aux articles L. 225-38 à L. 225-43 du Code de commerce.

#### 21.2.3.7 Rémunération des administrateurs (article 20 des statuts)

Les membres du Conseil d'administration peuvent recevoir à titre de jetons de présence une rémunération dont le montant global, déterminé par l'assemblée générale, est réparti librement par le Conseil d'administration. Le Conseil d'administration peut notamment allouer une part supérieure aux administrateurs membres des comités.

### 21.2.4 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions

#### 21.2.4.1 Droits de vote

Chaque action donne droit à une voix. Les statuts de la Société, tels qu'en vigueur à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, prévoiront que des droits de vote double seront attribués aux actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative au nom du même actionnaire depuis deux ans. La période de détention au nominatif antérieure à la date d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris ne sera pas prise en compte aux fins du décompte de cette période de deux ans.

#### 21.2.4.2 Limitation des droits de vote

Aucune clause statutaire ne restreint le droit de vote attaché aux actions.

#### 21.2.4.3 Droit préférentiel de souscription

Les actions de la Société bénéficient d'un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital dans les conditions prévues par le Code de commerce.

#### 21.2.4.4 Participation aux assemblées générales (article 28 des statuts)

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations, personnellement ou par mandataire. Tout actionnaire peut se faire représenter par son conjoint, par un autre actionnaire, ou par le partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité. Il peut en outre se faire représenter par toute autre personne physique ou morale de son choix, le mandataire devant justifier de son mandat.

Le droit de participer aux assemblées générales de tout actionnaire est subordonné à l'enregistrement comptable des titres au nom de l'actionnaire ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte au troisième jour précédant l'assemblée générale à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par un intermédiaire habilité. Pour les propriétaires de titres au porteur, l'attestation constatant la propriété de leurs titres (« Attestation de participation ») sera délivrée par l'intermédiaire habilité teneur de leur compte, leur permettant de participer à l'assemblée générale.

Les actionnaires, sur décision du Conseil d'administration de la Société, peuvent participer aux assemblées générales par visioconférence ou par des moyens de télécommunication, y compris Internet, notamment au moyen d'un formulaire électronique de vote proposé sur le site Internet de la Société.

#### 21.2.4.5 Titres aux porteurs identifiables (article 9 des statuts)

La Société peut procéder à tout moment à l'identification des détenteurs des titres au porteur dans les conditions prévues par les dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Lorsque la personne qui a fait l'objet d'une demande de renseignements n'a pas transmis les informations dans les délais prévus par les dispositions légales et réglementaires en vigueur ou a transmis des renseignements incomplets ou erronés relatifs soit à sa qualité, soit aux propriétaires des titres, soit à la quantité des titres détenus par chacun d'eux, les actions ou les titres donnant accès immédiatement ou à terme au capital et pour lesquels cette personne a été inscrite en compte sont privés des droits de vote pour toute assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à la date de régularisation de l'identification, et le paiement du dividende correspondant est différé jusqu'à cette date.

#### 21.2.4.6 Modifications des droits des actionnaires

Les droits des actionnaires peuvent être modifiés dans les conditions prévues par les dispositions légales et réglementaires. Il n'existe aucune stipulation particulière régissant les modifications des droits des actionnaires plus stricte que la loi.

#### 21.2.4.7 Modalités de convocation et conduite des assemblées générales ordinaires et assemblées générales extraordinaires (articles 34 et 35 des statuts)

Les assemblées générales sont dites « extraordinaires » lorsque leur objet est d'apporter une modification aux statuts de la Société ou à sa nationalité, ou lorsque la loi le prévoit, et « ordinaires » dans tous les autres cas. L'assemblée générale extraordinaire statue aux deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, et l'assemblée ordinaire statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés.

Les assemblées générales sont convoquées et conduites selon les règles et les conditions prévues par la législation française.

#### 21.2.4.8 Franchissement de seuils statutaires (article 10 des statuts)

Outre les seuils prévus par les dispositions légales et réglementaires applicables, toute personne physique ou morale qui, agissant seule ou de concert, vient à détenir, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant une proportion du capital ou des droits de vote supérieure ou égale à 2 %, puis à tout multiple de 1 %, y compris au-delà des seuils de déclaration prévus par les dispositions légales et réglementaires, doit informer la Société du nombre total d'actions, de droits de vote ou de titres donnant accès au capital ou de droits de vote de la Société qu'elle possède ainsi que des valeurs mobilières donnant accès au capital et aux droits de vote qui y sont potentiellement attachés, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au siège social, dans un délai de quatre jours de bourse à compter du franchissement du ou des dit(s) seuil(s) de participation.

En cas de non-respect des dispositions ci-dessus, les sanctions prévues par la loi en cas d'inobservation de l'obligation de déclaration de franchissement des seuils légaux ne s'appliqueront aux seuils statutaires qu'à la demande, consignée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, d'un ou plusieurs actionnaires détenant 2 % au moins du capital ou des droits de vote de la Société.

Sous réserve des stipulations ci-dessus, cette obligation statutaire est régie par les mêmes dispositions que celles régissant l'obligation légale, en ce compris les cas d'assimilation aux actions possédées prévus par les dispositions légales et réglementaires.

La Société se réserve la faculté de porter à la connaissance du public et des actionnaires, dans les conditions prévues par la loi et la réglementation applicables, soit les informations qui lui auront été notifiées, soit le non-respect de l'obligation susvisée par la personne concernée.

La même obligation d'information s'impose, dans le même délai et selon les mêmes modalités, à chaque fois que la fraction du capital social ou des droits de vote possédée par un actionnaire devient inférieure à l'un des seuils mentionnés ci-dessus.

### 21.2.5 Comptes sociaux (article 37, 38 et 39 des statuts)

#### 21.2.5.1 Réserve légale

Sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé 5 % pour constituer le fonds de réserve légale, ce prélèvement cessant d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social mais reprenant si, pour une cause quelconque, la réserve légale devient inférieure à ce dixième.

#### 21.2.5.2 Approbation de dividendes

Les modalités de mise en paiement des dividendes sont votées par l'assemblée générale conformément aux articles L. 232-12 à L. 232-18 du Code de commerce. L'assemblée générale peut ouvrir aux actionnaires, pour tout ou partie du dividende mis en distribution, une option entre le paiement en numéraire et le paiement en actions nouvelles de la Société dans les conditions fixées par la loi.

L'assemblée générale peut également, sur proposition du Conseil d'administration, décider pour toute distribution de bénéfice ou de réserves, la remise de biens en nature y compris des titres négociables. Dans le cas d'une remise de titres négociables non admis aux négociations sur un marché réglementé ou sur un système multilatéral de négociation organisé ou dont l'admission aux négociations sur un tel marché ou système multilatéral de négociation ne serait pas réalisée dans le cadre de cette distribution, le choix entre la paiement du dividende en espèces et la remise de ces titres sera proposé aux actionnaires.

#### 21.2.5.3 Contrôle de l'émetteur

Il n'existe aucune disposition dans les statuts de la Société, ni dans aucune charte ou règlement intérieur, pouvant retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle de la Société.

## 22. CONTRATS IMPORTANTS

Les contrats importants auxquels les sociétés du Groupe étaient parties en dehors du cadre normal des affaires au cours des deux dernières années sont présentés au Chapitre 10 « Liquidité et Ressources Financières » et au Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de base.

## 23. INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS

Certaines données de marché figurant à la Section 6.2 « Présentation du secteur et du marché » du présent document de base proviennent de sources tierces. La Société atteste que ces informations ont été fidèlement reproduites et que, pour autant que la Société le sache à la lumière des données publiées ou fournies par ces sources, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

## 24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais au siège social de la Société. Le présent document peut également être consulté sur le site internet de la Société (www.worldline.com), sur le site internet d'Atos SE (www.atos.net) ainsi que sur le site internet de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

Pendant la durée de validité du présent document de base, les documents suivants (ou une copie de ces documents) peuvent être consultés :

- les statuts de la Société,
- tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le présent document de base, et
- les informations financières historiques incluses dans le présent document de base.

L'ensemble des documents juridiques et financiers relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur peuvent être consultés au siège social de la Société.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société.

## 25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Les informations concernant les entreprises dans lesquelles la Société détient une fraction du capital susceptible d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats figurent à la Section 7.2.3 « Participations » du présent document de base.

## ANNEXE I GLOSSAIRE

| | |
|---|---|
| « 3-D Secure » | Mécanisme VISA permettant l'authentification par l'émetteur des cartes utilisées dans le contexte e-commerce.<br>3-D Secure est appelé à remplacer SET. |
| « 3G » | Norme de téléphonie mobile de troisième génération (3G) permettant une communication haut débit (jusqu'à 2 Mbit/s en débit symétrique théorique) sur la bande de fréquences 1,9 à 2,2 GHz. |
| « Accélérateur cryptographique » | Dispositif électronique destiné à accélérer les opérations d'encryption sur le terminal de paiement. |
| « Acquéreur » (*Acquirer*) / « Banque d'acquisition d'ordres de paiement » (*Acquiring bank*) | Organisme financier ou assimilé ayant passé un accord avec un accepteur en vue de l'acquisition des données des transactions faites par carte, qui introduit ces données dans les systèmes d'échanges des émetteurs. Un même organisme financier peut être acquéreur et émetteur. |
| « Acquisition / Acquisition d'ordres de paiement » (*Acquiring*) | Processus par lequel un acquéreur prend en charge les données des transactions de paiement effectuées chez un accepteur, en général un commerçant, dans le but d'honorer son contrat avec l'accepteur. |
| « Acquisition commerçants » (*Commercial Acquiring*) | Activité de l'acquéreur qui porte sur l'opération des paiements carte des clients d'un commerçant et inclue la réception des fonds des banques émettrices et le dépôt du produit, après déduction des « commissions de gestion commerçant » sur le compte du commerçant. |
| « Authentification » | Procédure permettant au prestataire de services de paiement de vérifier l'utilisation d'un instrument de paiement donné, y compris ses dispositifs de sécurité personnalisés. |
| « Autorisation » | Approbation ou garantie donnée par l'émetteur à l'acquéreur. L'autorisation sous-entend que l'émetteur honorera la transaction. |
| « Big Data » | Volume massif de données générées et collectées au fil du temps et difficile à analyser avec des outils classiques de gestion de base de données ou de gestion de l'information. Les types de données concernées comprennent notamment celles relatives aux transactions commerciales, les e-mails et messages texte, les données de localisation, les registres d'activité et les textes non-structurés provenant des blogs et des médias sociaux, ainsi qu'une grande quantité de données qui peut être générée par une large variété d'objets. Les entreprises cherchent de plus en plus à analyser et à valoriser ces masses de données pour mieux comprendre le comportement des consommateurs et les tendances de marché ainsi que pour créer de nouveaux produits et nouveaux marchés. |
| « Bluetooth » | Spécification de l'industrie des télécommunications utilisant une technique radio courte distance destinée à simplifier les connexions entre les appareils électroniques |
| « Carte de paiement en circuit fermé » | Carte de paiement dont le traitement passe directement du terminal de paiement vers les systèmes de l'émetteur de cette carte sans avoir recours à un organisme tiers. |
| « Carte privative » | Carte émise par un commerçant, ou un organisme non financier permettant l'achat de bien et de services. |

| | |
|---|---|
| « Centre de données » | Site physique sur lequel se trouvent regroupés des équipements constituants du système d'information de l'entreprise (ordinateurs centraux, serveurs, baies de stockage, équipements réseaux et de télécommunications, etc.). |
| « *Cloud* » | Concept qui consiste à déporter sur des serveurs distants des stockages et des traitements informatiques traditionnellement localisés sur des serveurs locaux ou sur le poste de l'utilisateur. |
| « CMS » (*Card Management System*) | Logiciel permettant de gérer un parc de périphériques cryptographiques tel que des cartes à puce. |
| « Code barre 2D » | Type de code-barres en deux dimensions (ou code matriciel *datamatrix*) constitué de modules noirs disposés dans un carré à fond blanc. L'agencement de ces points définit l'information que contient le code. |
| « Commissions refacturées / Impayés » (*Chargeback*) | Mouvements de compensation d'un type particulier dont l'objet est d'inverser le sens de l'écriture d'une opération initiale de paiement ou de retrait, au motif que l'opération en question n'est pas recevable suite au non-respect des règles sécuritaires par l'accepteur. |
| « Commission d'interchange » | La Commission d'interchange ou le frais d'interchange (*Interchange fee*) est le montant que la banque acquéreuse (celle qui contracte avec le commerçant) doit verser à la banque porteur (celle qui a émis la carte au porteur) lors de chaque paiement par carte entre un commerçant et son client. |
| « Compensation » | La compensation (*clearing* en anglais) est un mécanisme permettant à des banques et des institutions financières d'effectuer des transactions. Une transaction a toujours un débiteur et un créditeur. La compensation est matérialisée par le jeu d'écriture comptable qui matérialise la transaction. On dit que le crédit sur le compte du créditeur compense le débit sur le compte du débiteur. |
| « CRM » (*Customer Relationship Management*) | Gestion de la relation client. |
| « Cryptographie » | Application de la théorie mathématique pour élaborer des techniques et algorithmes pouvant être exécutés sur des données pour en garantir, par exemple, la confidentialité, l'intégrité et/ou l'authentification. |
| « *Data mining* » | Exploration de données ayant pour objet l'extraction d'un savoir ou d'une connaissance à partir de grandes quantités de données, au moyen d'un ensemble de méthodes et de techniques automatiques ou semi-automatiques. |
| « DCC » (*Dynamic Currency Conversion*) | Service financier par lequel les porteurs de cartes de crédit voient le coût de la transaction convertie dans leur monnaie locale quand ils effectuent un paiement dans une devise étrangère. |
| « Directive sur les services de paiement » | Directive 2007/64/CE du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur. |
| « e-Commerce » | La vente ou l'achat de biens ou de services, effectués par une entreprise, un particulier, une administration ou toute autre entité publique ou privée, et réalisés au moyen d'un réseau électronique. |

| | |
|---|---|
| « e-Consommateur » | Consommateur qui effectue des transactions en utilisant des technologies numériques. |
| « e-Gouvernement » | L'utilisation de technologies numériques (souvent par Internet) pour fournir des services destinés au gouvernement. |
| « Emetteur » (*Issuer*) / « Banque porteur » (*Issuing bank*) | Organisme financier ou assimilé qui émet une carte au profit d'un porteur. |
| « Emission d'un moyen de paiement » (*Issuing*) | Emission de moyens de paiement comme les cartes de crédit/de paiement/prépayées. |
| « EMV » (Groupement Europay MasterCard Visa) | Europay - MasterCard - Visa.<br>Standard international régissant les cartes à microprocesseur ainsi que le comportement des terminaux de paiement. Les cartes EMV ainsi que les terminaux doivent être certifiés selon des procédures imposées par EMV Co, organisme de supervision de la norme EMV. |
| « Etablissement de paiement agréé » | Entité juridique autorisée, dans le cadre de la Directive sur les services de paiement, à fournir des services de paiement. |
| « HCE » (*Host Card Emulation*) | Emulation d'une carte physique utilisant un système logiciel sur un téléphone mobile. |
| « HSM » (*Hardware Security Module*) | Module de Sécurité. Matériel électronique offrant un service de sécurité qui consiste à générer, stocker et protéger des clés cryptographiques. |
| « Internet des objets » | Connexion par réseau de personnes, de systèmes, et d'objets. |
| « ITSO » (*Integrated Transport Smartcard Organisation*) | Organisation du Transport Smartcard Intégré. |
| « Kiosque » | Borne interactive. |
| « M2M » (*Machine to Machine*) | Machine à Machine. Technologie permettant des communications entre machines, et ceci sans intervention humaine. |
| « Marque blanche » | Procédé par lequel une entreprise propose à ses clients, sous sa propre marque, un service assuré par un tiers sans que celui-ci apparaisse comme en étant le fournisseur. |
| « m-Commerce / Commerce mobile » | Utilisation de technologies sans fil, et plus particulièrement de la téléphonie mobile, afin de faire du commerce. |
| « Multi-canaux » | Adoption de nouveaux comportements par les clients, qui opèrent un changement de canal durant leur processus de décision alors même qu'ils étaient tenus auparavant de réaliser l'ensemble des étapes de ce processus (identification du besoin, recherche des informations, évaluation des alternatives de choix, choix, évaluation post-achat) auprès du seul canal disponible. |
| « Multi-commerce » | Se dit de solutions multi-canaux pour le commerce. |
| « NFC » (*Near-Field Communication*) | Technologie de communication sans-fil à courte portée et haute fréquence, permettant l'échange d'informations entre des périphériques jusqu'à une distance d'environ 10 cm. |

| | |
|---|---|
| « OBeP » (*Online Banking e-Payments*) | Type de réseau de paiement, développé par le secteur bancaire en coordination avec les fournisseurs de technologie, conçu spécialement pour répondre aux besoins uniques des paiements effectués sur Internet. |
| « Paiement à partir d'un mobile » | Transaction effectuée depuis un téléphone mobile et débitée sur la carte bancaire, sur la facture opérateur ou sur un porte-monnaie électronique. |
| « Paiement électronique et mobile » | Paiement en ligne ou paiement sur mobile. |
| « Paiement électronique en ligne » ou « paiement à distance » ou « e-paiement » | Moyen permettant d'effectuer des transactions commerciales pour l'échange de biens ou de services sur Internet. |
| « Payment services hub » | Plateforme de paiement électronique permettant le traitement centralisé de paiements en lots et individuels sur une plateforme unique de bout en bout, indépendamment du type de moyen de paiement, du montant du paiement, du type de client, canal ou de transaction. Le Payment services hub supporte les interfaces standardisées et fournit une vue globale en temps réel ainsi qu'un partage d'informations à travers tous les paiements. |
| « PCI DSS » (*Payment Card Industry Data Security Standard*) | Norme en matière de sécurité des données élaborée par le *Payment Card Industry* (PCI). |
| « PCI » (*Payment Card Industry*) | Association des principaux schémas de paiement : Visa, MasterCard, American Express, Discover et JCB. |
| « PEACH » (*Pan-European Automated Clearing House*) | Chambre de compensation automatisée paneuropéenne. |
| « PIN » (*Personal Identification Number*) | Numéro d'identification personnel. Un code secret requis pour confirmer l'identité de l'utilisateur. |
| « Po » (*peta octet*) | Péta-octet, Po en abrégé, est un multiple de l'unité octet pour le stockage ou la transmission d'information numérique. Un péta-octet (Po) est différent d'un pétabit (Pbit) : un octet est une unité d'information qui est définie comme un multiple d'un bit (un octet correspond à huit bits). |
| « Point à Point » (*Peer-to-Peer*) | Modèle de réseau informatique proche du modèle client-serveur mais où chaque client est aussi un serveur. |
| « Point de vente » | Lieu de l'activité commerciale. Un point de vente peut comporter plusieurs points d'acceptation (par exemple, un supermarché est un point de vente, alors que les caisses du supermarché constituent chacune un point d'acceptation). Sauf cas très particulier, un point de vente est juridiquement défini par son numéro SIRET. |
| « Portail de paiement » | Site Internet permettant d'accepter des paiements en ligne et accessible à partir de nombreux autres sites web. |
| « Porte-monnaie électronique » (*e-wallet*) | Dispositif qui peut stocker de la monnaie sans avoir besoin d'un compte bancaire et d'effectuer directement des paiements en ligne sur des terminaux de paiement. Par extension, dispositif permettant un accès unique et ergonomique à plusieurs solutions de paiement (par exemples des cartes de crédit ou de débit). |

| | |
|---|---|
| « Règlement » | Paiement des fonds par l'acquéreur soit directement sur le compte bancaire du commerçant soit par le service de paiement. |
| « SaaS » (*Software as a Service*) | Logiciel comme Service. Modèle d'exploitation commerciale des logiciels dans lequel ceux-ci sont installés sur des serveurs distants plutôt que sur la machine de l'utilisateur. |
| « Schéma de paiement » | Désigne communément un organisme chargé de définir et de veiller à l'application de régles spécifique à un moyen de paiement. Visa et MasterCard sont des schémas de paiement. |
| « SEPA » (*Single Euro Payment Areas*) | L'Espace unique de paiement en euros (ou Sepa, *Single Euro Payments Area*), est un projet initié en 2002 par les établissements bancaires pour rendre les paiements entre 34 pays européens aussi faciles et aussi sûrs que les paiements nationaux, grâce à la mise en place de trois moyens de paiement européens, à savoir virement, prélèvement et paiement par carte. |
| « Service de billetterie électronique » (*e-Ticketing*) | Systèmes électroniques permettant l'émission, la vérification et le paiement des tickets, notamment dans le domaine du transport public. |
| « Services de banque en ligne » (*eBanking*) | Fait référence aux banques sur Internet qui proposent à leur clients des services bancaires à distance, sans avoir de guichet ou d'agence physiques pour réaliser leurs opérations. |
| « Services de paiement » | Les services permettant de verser ou de retirer des espèces sur un compte de paiement ainsi que les opérations de gestion d'un tel compte ;<br>l'exécution d'opérations de paiement ;<br>la transmission de fonds ;<br>l'émission d'instruments de paiement et/ou l'acquisition d'ordres de paiement ;<br>les opérations de paiement exécutées notamment par des opérateurs télécom ou des fournisseurs d'accès à Internet dans le cadre desquelles l'opérateur agit uniquement comme intermédiaire dans la relation de paiement et que le consentement du payeur est donné *via* le dispositif de télécommunication, numérique ou informatique de cet opérateur. |
| « SIPS » (*Secure Internet Payment Services*) | Services de Paiement Sécurisés sur Internet. Paiement en ligne sécurisé, solution cross-canal pour le traitement de paiements. |
| « SOA » (*Service-oriented architecture*) | Architecture orientée services. Forme d'architecture de médiation qui est un modèle d'interaction applicative qui met en œuvre des services (composants logiciels) avec une forte cohérence interne et des couplages externes « lâches ». |
| « Terminal de paiement électronique » / « Terminal » | Equipement utilisé pour le paiement électronique. Terminal capable de la lecture électronique des cartes de paiement, de certains contrôles de validité et de la transmission automatique des transactions vers l'acquéreur. On dit également simplement Terminal. |
| « Terminal point de vente » | Terminal regroupant les fonctions d'un terminal de paiement électronique et incluant d'autres fonctions, liées à l'activité du commerçant et aux paiements autre que par carte (espèces, chèques). |
| « Traitement commerçants » (*Commercial processing*) / « Traitement de | Ensemble des opérations techniques destinées à opérer les transactions de paiement d'un commerçant. |

| | |
|---|---|
| transactions » (*Processing*) | |
| « Traitement acquéreurs » (*Acquiring Processing)* | Ensemble des opérations techniques destinées à opérer l'activité d'un acquéreur, qui peuvent être sous-traitées à une société spécialisée. |
| « Traitement émetteurs » (*Issuing Processing*) | Ensemble des opérations techniques destinées à opérer l'activité d'un émetteur, qui peuvent être sous-traitées à une société spécialisée. |

# ANNEXE II COMPTES COMBINES

# Etats financiers combinés historiques

## A.1 Les Etats financiers combinés historiques

### A.1.1 Le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes combinés historiques des exercices clos le 31 décembre 2011, 2012 et 2013

**Atos Worldline**
(nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : **Worldline**)

Société par Actions Simplifiée

80, quai Voltaire
95870 BEZONS

_____

**Rapport d'audit du Commissaire aux comptes sur les comptes combinés des exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013**

_____

Au Président,

En notre qualité de Commissaire aux comptes de la société Atos Worldline S.A.S. (nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : Worldline S.A.) et en application du règlement (CE) n° 809/2004 dans le cadre du projet d'admission des actions de la société sur le marché Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes combinés de la société Atos Worldline S.A.S. relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013, tels que joints au présent rapport.

Ces comptes combinés ont été établis sous votre responsabilité. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes combinés.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes combinés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes combinés, établis pour les besoins du document de base, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la combinaison pour chacun des exercices clos à ces dates.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note A.1.7.2 de l'annexe aux comptes combinés, qui décrit notamment aux paragraphes « Constitution du Groupe Worldline » et « Méthode de combinaison », la méthode retenue pour la combinaison des entités sous contrôle commun, en l'absence de disposition spécifique à cet égard dans le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne.

Neuilly-sur-Seine, le 29 avril 2014

Le Commissaire aux comptes

Deloitte & Associés

Christophe Patrier

### A.1.2 Compte de résultat combiné historique

| (En millions d'euros) | Notes | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **Note 1** | **1 135,1** | **1 107,2** | **1 015,7** |
| Charges de personnel | Note 3 | -466,1 | -455,0 | -409,7 |
| Charges opérationnelles | Note 4 | -505,0 | -500,1 | -443,8 |
| **Marge opérationnelle** | | **164,0** | **152,1** | **162,2** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | | **14,4%** | **13,7%** | **16,0%** |
| Autres produits et charges opérationnels | Note 5 | 5,9 | -2,4 | -5,8 |
| **Résultat opérationnel** | | **169,9** | **149,7** | **156,4** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | | **15,0%** | **13,5%** | **15,4%** |
| Coût de l'endettement financier net | | -3,7 | -4,2 | -5,1 |
| Autres charges financières | | -15,9 | -9,8 | -14,2 |
| Autres produits financiers | | 6,2 | 3,7 | 4,3 |
| Résultat financier | Note 6 | -13,4 | -10,3 | -15,0 |
| **Résultat avant impôt** | | **156,5** | **139,4** | **141,4** |
| Charge d'impôt | Notes 7-8 | -36,2 | -43,8 | -46,9 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | | -1,8 | -1,7 | -1,0 |
| **RESULTAT NET** | | **118,5** | **93,9** | **93,5** |
| Dont attribuable aux : | | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | | **118,5** | **93,9** | **93,5** |

| (En euros et en nombre d'actions) | | | |
|---|---|---|---|
| Nombre moyen pondéré d'actions | 11 621 805 | 11 621 805 | 11 621 805 |
| **Résultat net par action – attribuable aux propriétaires de la société mère** | **10,20** | **8,08** | **8,04** |
| Nombre moyen pondéré dilué d'actions | 11 621 805 | 11 621 805 | 11 621 805 |
| **Résultat net dilué par action - attribuable aux propriétaires de la société mère** | **10,20** | **8,08** | **8,04** |

### A.1.3 Etat du résultat global combiné historique

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| **Résultat net de la période** | **118,5** | **93,9** | **93,5** |
| **Autres éléments du résultat global** | | | |
| **- à reclasser en compte de résultat (recyclable):** | **-12,4** | **-8,4** | **-10,9** |
| Variation de la réserve de conversion | -12,4 | -8,4 | -10,9 |
| **- non reclassé en compte de résultat (non-recyclable):** | **5,7** | **-14,7** | **-4,5** |
| Gains et pertes actuariels générés sur la période liés aux engagements de retraite | 7,2 | -21,4 | -5,9 |
| Effet d'impôt sur les éléments non recyclables directement reconnus en capitaux propres | -1,5 | 6,7 | 1,4 |
| **Total autres éléments du résultat global** | **-6,7** | **-23,1** | **-15,4** |
| **Total Résultat global** | **111,8** | **70,8** | **78,1** |
| Dont attribuable aux : | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | **111,8** | **70,8** | **78,1** |

### A.1.4 Etats combinés de la situation financière

| (En millions d'euros)<br>**ACTIF** | **Notes** | **31 décembre 2013** | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|---|
| Goodwill | Note 9 | 368,9 | 377,7 | 378,9 |
| Immobilisations incorporelles | Note 10 | 76,6 | 53,2 | 43,4 |
| Immobilisations corporelles | Note 11 | 77,3 | 87,1 | 88,4 |
| Actifs financiers non courants | | 6,9 | 7,5 | 6,8 |
| Impôts différés actifs | Note 8 | 50,2 | 40,7 | 39,6 |
| **Total des actifs non courants** | | **579,9** | **566,2** | **557,1** |
| Clients et comptes rattachés | Note 12 | 237,2 | 224,6 | 211,5 |
| Impôts courants | | 1,2 | 0,6 | 3,3 |
| Autres actifs courants | Note 13 | 56,5 | 61,2 | 55,2 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | Note 14 | 542,0 | 468,7 | 377,6 |
| **Total des actifs courants** | | **836,9** | **755,1** | **647,6** |
| **TOTAL DE L'ACTIF** | | **1 416,8** | **1 321,3** | **1 204,7** |

| (En millions d'euros)<br>**PASSIF** | Notes | **31 décembre 2013** | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|---|
| Capital social | | 78,8 | 78,8 | 78,8 |
| Primes | | 20,2 | 20,2 | 20,2 |
| Réserves consolidées combinées | | 149,8 | 247,5 | 164,9 |
| Ecarts de conversion | | -31,7 | -19,3 | -10,9 |
| Résultat de l'exercice | | 118,5 | 93,9 | 93,5 |
| Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère | | 335,6 | 421,1 | 346,5 |
| Participations ne donnant pas le contrôle | | - | - | - |
| **Total capitaux propres** | | **335,6** | **421,1** | **346,5** |
| Provisions retraites et assimilées | Note 15 | 61,4 | 63,6 | 39,6 |
| Provisions non courantes | Note 16 | 13,3 | 20,3 | 29,9 |
| Passifs financiers | Note 17 | 46,0 | 71,2 | 97,8 |
| Impôts différés passifs | Note 8 | 6,9 | 4,0 | 5,8 |
| **Total des passifs non courants** | | **127,6** | **159,1** | **173,1** |
| Fournisseurs et comptes rattachés | Note 18 | 156,0 | 125,2 | 124,2 |
| Impôts courants | | 24,0 | 16,6 | 13,1 |
| Provisions courantes | Note 16 | 1,3 | 1,5 | 1,6 |
| Part à moins d'un an des passifs financiers | Note 17 | 595,6 | 412,1 | 383,3 |
| Autres passifs courants | Note 19 | 176,7 | 185,7 | 162,9 |
| **Total des passifs courants** | | **953,6** | **741,1** | **685,1** |
| **TOTAL DU PASSIF** | | **1 416,8** | **1 321,3** | **1 204,7** |

### A.1.5 Tableau de flux de trésorerie combiné historique

| (En millions d'euros) | Notes | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|---|
| **Résultat avant Impôt** | | **156,5** | **139,4** | **141,4** |
| Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | Note 4 | 37,2 | 36,1 | 37,2 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux provisions d'exploitation | | -0,2 | -7,6 | -8,6 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux provisions financières | | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux autres provisions opérationnelles | | -2,6 | -0,2 | -10,0 |
| Amortissement de la Relation Clients | | 3,5 | 3,4 | 2,7 |
| (Plus)/Moins-values de cessions d'immobilisations | | -18,5 | -2,6 | 0,7 |
| Charges nettes liées aux options de souscription d'actions et assimilées | | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Coût de l'endettement financier net | Note 6 | 3,7 | 4,2 | 5,1 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts financiers et impôts** | | **183,1** | **176,2** | **172,0** |
| Impôts payés | | -33,7 | -28,4 | -35,1 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | Note 20 | 16,1 | 4,3 | 2,9 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité** | | **165,5** | **152,1** | **139,8** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles | | -61,7 | -46,3 | -43,5 |
| Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles | | 20,7 | - | 0,5 |
| **Investissements d'exploitation nets** | | **-41,0** | **-46,3** | **-43,0** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières | Note 20 | -0,4 | -10,7 | -7,3 |
| Trésorerie des sociétés acquises durant l'exercice | | - | -0,7 | -2,1 |
| Encaissements liés aux cessions financières | Note 20 | 0,1 | 12,1 | 1,2 |
| Trésorerie des sociétés cédées durant l'exercice | | - | -0,4 | - |
| **Investissements financiers nets** | | -0,3 | 0,3 | -8,2 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement** | | **-41,3** | **-46,0** | **-51,2** |
| Augmentation de capital | | 2,9 | 16,5 | 8,6 |
| Dividendes versés aux actionnaires | | - | -23,2 | -35,0 |
| Dettes envers les actionnaires | Note 20 | -208,2 | - | - |
| Décaissements liés aux acquisitions des participations ne donnant pas le contrôle | | -1,6 | -1,6 | - |
| Souscription de nouveaux emprunts | Note 17 | 0,3 | 0,4 | 6,1 |
| Nouveaux contrats de location-financement | Note 17 | 1,7 | - | - |
| Remboursements d'emprunts à long et à moyen terme | Note 17 | -25,7 | -23,4 | -22,1 |
| Coût de l'endettement financier net payé | | -3,7 | -4,2 | -5,1 |
| Autres mouvements liés aux opérations de financement | Note 20 | -28,6 | -5,0 | -1,7 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement** | | **-262,9** | **-40,5** | **-49,2** |
| **Variation de trésorerie** | | **-138,7** | **65,6** | **39,4** |
| **Trésorerie et équivalents de trésorerie nets à l'ouverture** | | **140,9** | **79,9** | **41,9** |
| Variation de trésorerie | Note 17 | -138,7 | 65,6 | 39,4 |
| Incidence des variations de cours de monnaies étrangères sur la trésorerie | | 0,3 | -4,6 | -1,4 |
| **Trésorerie et équivalents de trésorerie nets à la clôture** | **Note 20** | **2,5** | **140,9** | **79,9** |

## A.1.6 Variation des capitaux propres combinés historiques

| (En millions d'euros) | Nombre d'actions à la clôture (en milliers) | Capital social | Primes | Réserves consolidées combinées | | | Ecarts de conversion | Résultat de l'exercice | Capitaux propres – attribuables aux propriétaires de la société mère | Capitaux propres |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Réserves combinées | Transactions avec Atos | Variations de périmètre externe | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **11 622** | **78,8** | **20,2** | **198,5** | **-** | **-** | **-** | **-** | **297,5** | **297,5** |
| * Dividendes versés à la mère du Groupe Atos | | | | -35,0 | | | | | -35,0 | -35,0 |
| * Options de souscription d'actions et assimilées | | | | 1,5 | | | | | 1,5 | 1,5 |
| * Variations de périmètre | | | | | | -10,1 | | | -10,1 | -10,1 |
| * Augmentations de capital | | | | | 8,6 | | | | 8,6 | 8,6 |
| * Effet d'impôt | | | | 5,9 | | | | | 5,9 | 5,9 |
| Transactions avec les actionnaires | - | - | - | -27,6 | 8,6 | -10,1 | | - | -29,1 | -29,1 |
| * Résultat net de la période | | | | | | | | 93,5 | 93,5 | 93,5 |
| * Autres éléments du résultat global | | | | -4,5 | | | -10,9 | | -15,4 | -15,4 |
| Total du résultat global de la période | | | | -4,5 | - | - | -10,9 | 93,5 | 78,1 | 78,1 |
| **Au 31 décembre 2011** | **11 622** | **78,8** | **20,2** | **166,4** | **8,6** | **-10,1** | **-10,9** | **93,5** | **346,5** | **346,5** |
| * Affectation du résultat net de l'exercice précédent | | | | 93,5 | | | | -93,5 | - | |
| * Dividendes versés à la mère du Groupe Atos | | | | -23,2 | | | | | -23,2 | -23,2 |
| * Options de souscription d'actions et assimilées | | | | 1,5 | | | | | 1,5 | 1,5 |
| * Variations de périmètre | | | | | | 1,1 | | | 1,1 | 1,1 |
| * Augmentations de capital | | | | | 16,5 | | | | 16,5 | 16,5 |
| * Effet d'impôt | | | | 7,2 | | | | | 7,2 | |
| * Autres | | | | 0,7 | | | | | 0,7 | 0,7 |
| Transactions avec les actionnaires | - | - | - | 79,7 | 16,5 | 1,1 | | -93,5 | 3,8 | 3,8 |
| * Résultat net de la période | | | | | | | | 93,9 | 93,9 | 93,9 |
| * Autres éléments du résultat global | | | | -14,7 | | | -8,4 | | -23,1 | -23,1 |
| Total du résultat global de la période | | | | -14,7 | - | - | -8,4 | 93,9 | 70,8 | 70,8 |
| **Au 31 décembre 2012** | **11 622** | **78,8** | **20,2** | **231,4** | **25,1** | **-9,0** | **-19,3** | **93,9** | **421,1** | **421,1** |
| * Affectation du résultat net de l'exercice précédent | | | | 93,9 | | | | -93,9 | | |
| * Options de souscription d'actions et assimilées | | | | 1,5 | | | | | 1,5 | 1,5 |
| * Variations de périmètre | | | | | | -208,2 | | | -208,2 | -208,2 |
| * Augmentations de capital | | | | | 2,9 | | | | 2,9 | 2,9 |
| * Effet d'impôt | | | | 6,5 | | | | | 6,5 | 6,5 |
| Transactions avec les actionnaires | - | - | - | 101,9 | 2,9 | -208,2 | | -93,9 | -197,3 | -197,3 |
| * Résultat net de la période | | | | | | | | 118,5 | 118,5 | 118,5 |
| * Autres éléments du résultat global | | | | 5,7 | | | -12,4 | | -6,7 | -6,7 |
| Total du résultat global de la période | | | | 5,7 | - | - | -12,4 | 118,5 | 111,8 | 111,8 |
| **Au 31 décembre 2013** | **11 622** | **78,8** | **20,2** | **339,0** | **28,0** | **-217,2** | **-31,7** | **118,5** | **335,6** | **335,6** |

### A.1.7 Notes annexes aux comptes combinés historiques

#### A.1.7.1 Présentation de la société

Worldline S.A. société mère du Groupe Worldline, est une société anonyme de droit français dont le siège est situé au 80, quai Voltaire, 95870 Bezons, France. La société est immatriculée auprès du Registre du commerce et des sociétés à Pontoise sous le numéro 378 901 946 RCS Pontoise. La société est dirigée par un conseil d'administration.

Worldline, une filiale d'Atos, est un leader européen et un acteur mondial de référence dans le secteur des paiements et des services transactionnels. Les activités de Worldline sont organisées autour de trois axes : Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement.

Worldline S.A. est détenue majoritairement par Atos SE, sa mère ultime, dont les actions sont cotées sur le marché NYSE Euronext Paris sous le code ISIN FR0000051732.

#### A.1.7.2 Base de préparation des comptes combinés historiques

***Contexte***

Le Groupe Atos s'est engagé en 2012 dans un projet stratégique de séparation de ses deux métiers principaux dans la perspective d'une introduction en bourse de Worldline en 2014. L'objectif de cette introduction est d'accélérer le développement de Worldline et de lui permettre de jouer un rôle de premier plan dans la consolidation du marché européen des paiements.

***Constitution du Groupe Worldline***

La première étape de ce projet a consisté en 2013 à effectuer un certain nombre d'opérations juridiques :

- Les sociétés regroupant des activités mixtes (Worldline et non Worldline) ont été scindées en deux entités distinctes, via création d'entités nouvelles ou des sociétés existantes, par le biais d'apports partiels d'actifs au Royaume Uni, en Argentine, en Espagne, en France, en Autriche et en Asie.
- Les sociétés dont l'activité est rattachée à Worldline et qui n'étaient pas détenues par des sociétés appartenant au Groupe ont été transférées à des holdings Worldline via des opérations d'acquisition
- Une société non rattachée à l'activité de Worldline et qui était détenue par une société du périmètre Worldline a été cédée à Atos.

La constitution du nouveau Groupe Worldline résulte donc de transferts d'entités ou d'activités au sein du Groupe Atos, sans modification in fine de la détention directe ou indirecte d'Atos. Ces opérations constituent donc des opérations de regroupements entre entités sous contrôle commun. Ce type de regroupement est exclu du champ d'application de la norme IFRS 3 (« Regroupement d'entreprises »). En l'absence d'une norme IFRS s'appliquant spécifiquement à ce type transaction, le Groupe Worldline a choisi de les comptabiliser en utilisant la valeur comptable préexistante (« predecessor value accounting ») dans les états financiers consolidés du Groupe Atos établis conformément aux IFRS.

***Méthode de combinaison***

En l'absence de prescription des normes IFRS en matière de comptes combinés, le Groupe a défini des principes et conventions de combinaison présentés ci-après, s'inspirant notamment de la section VI du règlement 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable (CRC 2002-12). La base de préparation présentée ci-après décrit comment le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne a été appliqué pour l'établissement des comptes combinés historiques.
Dans ce contexte, il se peut que les comptes combinés historiques divergent des comptes consolidés qui auraient été établis si l'opération de constitution de Worldline était intervenue à une date antérieure à celle de sa survenance réelle.
En effet, ces comptes combinés, qui transcrivent une vision historique des opérations de Worldline au sein du Groupe Atos, ne reflètent pas la situation économique consécutive à la scission. Celle-ci est appréhendée dans l'information financière pro forma (voir la section A3).

***Périmètre de la combinaison***

Une grande partie des activités du périmètre Worldline provient du secteur HTTS d'Atos, mais celles-ci n'ont jamais été isolées dans ses états financiers car elles ne constituaient pas un secteur chez Atos. Par conséquent, des états financiers combinés ont été établis pour présenter le périmètre Worldline à partir de l'exercice 2011. Ils ont été préparés à partir des états financiers individuels de sociétés historiquement consolidées dans les comptes d'Atos, suivant les méthodes et procédures alors en vigueur au sein de ce Groupe.
Le périmètre de la combinaison inclut également pour les exercices présentés, des sociétés détenues directement ou indirectement par Worldline SA, et des participations détenues par des sociétés d'Atos en raison de leur rattachement opérationnel aux activités de Worldline. En outre, la participation non rattachée opérationnellement aux activités Worldline et détenue durant les exercices présentés par une société du périmètre Worldline a été exclue de la combinaison.
Le périmètre des comptes combinés historiques inclut donc les entités ou les activités rattachées opérationnellement à Worldline à l'issue du processus de scission regroupées au 31 décembre 2013 au sein des entités juridiques présentées en note 24.

Au sein de ce périmètre de combinaison, il convient de noter les principaux mouvements au cours des trois exercices présentés :

- En 2011 :
  - en février, création de Buyster, née de l'alliance à part égales de quatre grandes entreprises, Atos Worldline, Bouygues Telecom, Orange et SFR, puis;
  - au second semestre, reprise à 100% d'activités de Siemens IT Solutions and Services (SIS) , principalement en Argentine, Autriche, Chili et Royaume Uni;

- En 2012 :
  - en juin, acquisition de Quality Equipment, un acteur sur le marché néerlandais des terminaux de paiement;
  - en juillet, cession par Atos Worldline Belgium à SIA de sa participation de 49% dans la joint-venture Sinsys.

Avant le découpage effectué pour créer le Groupe Worldline, certaines activités de Worldline étaient intégrées au sein d'entités juridiques qui exerçaient les deux activités du Groupe Atos. Afin de ne retenir dans les comptes combinés historiques que les activités rattachées opérationnellement au périmètre Worldline, les activités informatiques conservées par le Groupe Atos ont été exclues des comptes individuels des sociétés concernées repris dans le périmètre de combinaison. Il s'agit notamment de l'Argentine, du Royaume Uni et des entités en Asie.

Pour les périodes antérieures aux opérations d'apports partiels d'actifs réalisées en 2013, les activités non Worldline ont été exclues de la manière suivante :

- les actifs et les passifs ne revenant pas à Worldline ont été identifiés sur la base des hypothèses et méthodes retenues lors des opérations juridiques réalisées en 2013. Ces actifs et passifs ont été exclus en contrepartie de la situation nette.
- les produits et charges ont été affectés sur la base d'informations disponibles en comptabilité analytique présentant une répartition par activité opérationnelle directement affectable à Worldline. Pour les produits et charges non directement affectables, une analyse détaillée suivie d'une répartition ont été effectuées en cohérence avec les méthodes et hypothèses retenues lors de l'affectation des actifs et passifs à chaque activité.
- les flux de trésorerie associés aux activités Worldline ont été analysés sur la base des méthodes et hypothèses retenues lors de l'affectation des actifs et passifs à chaque métier.

***Engagements sociaux***

La majorité des plans de retraites à prestations définies bénéficiant aux salariés des entités Worldline sont organisés sous la forme de plans séparés couverts par des actifs distincts des actifs des régimes bénéficiant aux salariés Atos. Les éléments financiers relatifs à ces plans reposent donc sur les rapports actuariels propres à ces régimes.
Au Royaume-Uni, les salariés Worldline et les salariés Atos partagent deux plans à prestations définies. Depuis juillet 2013, une section séparée a été ouverte pour le financement des droits futurs des salariés Worldline, dans laquelle il a par ailleurs été proposé aux salariés de transférer leurs droits passés. Les salariés concernés ont finalisé leurs choix en février 2014 et le processus de transfert devrait être achevé

en juillet 2014.
Les éléments financiers relatifs à ces plans ont donc été construits, pour la période antérieure à juillet 2013, sur la base d'une répartition des engagements, des actifs des régimes et de la charge périodique réalisée au prorata des droits passés du nombre de salariés ayant accepté le transfert.

***Impôt sur les sociétés***

La charge d'impôt courante et différée a été déterminée sans prise en compte de l'effet des éventuelles consolidations fiscales existant au sein du Groupe Atos, d'une part, et sans prise en compte des futures consolidations fiscales qui sont susceptibles d'exister au sein du nouveau périmètre Worldline, d'autre part.
En application des conventions fiscales en place en France, en Allemagne, au Royaume Uni et en Espagne, les déficits constatés jusqu'au 31 décembre 2013 resteront la propriété d'Atos, à moins qu'il ne s'agisse de déficits fiscaux antérieurs aux intégrations fiscales Atos.

***Opérations réciproques entre le Groupe Worldline et les autres entités du Groupe Atos***

Tous les soldes relatifs aux opérations courantes entre le Groupe Worldline et les autres entités du Groupe Atos ont été présentés au bilan comme des comptes de tiers actifs ou passifs dans les comptes combinés historiques.
Tous les prêts et emprunts entre le Groupe Worldline et les autres entités du Groupe Atos ont été présentés comme des actifs ou passifs financiers dans les comptes combinés historiques.

***Capitaux propres***

Les états financiers combinés incluent des sociétés qui, au 1er janvier 2011, n'ont pas encore de lien capitalistique entre elles et inversement excluent les participations non rattachées opérationnellement aux activités Worldline mais encore détenues au 1er janvier 2011 par des sociétés Worldline. Ces opérations ont été traitées de la façon suivante dans les états financiers combinés :

*Entités historiquement détenues par des entités Atos au 1er janvier 2011*
Les acquisitions d'entités non détenues par le Groupe ont été réputées faites au 1er janvier 2011 en contrepartie d'une augmentation des capitaux propres, pour le montant des réserves consolidées accumulées au sein du groupe Atos jusqu'au 1er janvier 2011.. Ainsi les éventuels goodwill qui avaient pu être constatés lors de l'acquisition (ou la quote-part correspondant aux activités Worldline en cas d'activité non Worldline dans les entités en question) ont été repris en l'état dans les comptes combinés historiques.
Pour les acquisitions par Worldline auprès du Groupe Atos ayant eu lieu entre le 1er janvier 2011 et le 31 décembre 2013 et pour les entités faisant déjà partie du périmètre de combinaison à l'ouverture, le prix payé par Worldline, considéré comme une distribution exceptionnelle versée au Groupe Atos, a été comptabilisée en diminution des capitaux lors de la survenance de l'opération.

*Opérations de croissance externe postérieure au 1er janvier 2011*
Les opérations de croissance externes sur le périmètre Worldline sont réputées réalisées par Worldline à la date d'acquisition par le Groupe Atos. Elles sont considérées comme une contribution exceptionnelle du Groupe Atos à Worldline et comptabilisées en contrepartie d'une augmentation des capitaux propres, selon les mêmes principes que ceux utilisés pour les entités historiquement détenues par des entités Atos

### A.1.7.3 Principes et méthodes comptables

En application de la réglementation européenne n°1606/2002 du 19 juillet 2002, la base de préparation ci-avant décrit comment le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne a été appliqué dans le cadre de la préparation des comptes combinés historiques au 31 décembre 2013.

Les principes comptables appliqués par le Groupe sont conformes à ces normes et interprétations qui sont consultables sur : http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_fr.htm.

Ces comptes combinés historiques présentent en données comparatives les exercices 2012 et 2011 établis selon les mêmes principes et conventions de combinaison et le même référentiel comptable que 2013. Worldline a établi ses premiers états financiers IFRS au 31 décembre 2013 conformément aux dispositions de la norme IFRS1 « Première adoption des Normes internationales d'information

financière ».

Pour une filiale devenant premier adoptant après sa société mère, la norme IFRS1 offre un choix en matière d'évaluation des actifs et passifs dans le bilan d'ouverture :

- Soit évaluer les actifs et passifs aux valeurs comptables telles qu'elles ressortent de la contribution du sous-groupe aux états financiers consolidés historiques de la société mère, après retraitement des ajustements liés aux procédures de consolidation ;
- Soit évaluer les actifs et les passifs aux valeurs comptables établies selon les dispositions de la norme IFRS 1 appliquée à la date de transition de la filiale aux IFRS. Dans ce cas, les options IFRS 1 appliquées par la filiale peuvent être différentes de celles retenues par la mère.

Worldline a choisi d'établir ses premiers états financiers IFRS sur la base des valeurs comptables de ses actifs et passifs tels qu'ils ressortent dans sa contribution aux états financiers consolidés d'Atos, après élimination des ajustements liés aux procédures de consolidation du Groupe Atos.

En conséquence, le Groupe Worldline a appliqué les mêmes exemptions facultatives de la norme IFRS 1 (quand applicables), que celles appliquées par le Groupe Atos lors de sa transition aux IFRS:

- Regroupements d'entreprises : non retraitement des regroupements d'entreprises antérieurs au 1er janvier 2004, date de transition aux IFRS du Groupe Atos ;
- Montant cumulé des différences de conversion : les écarts de conversion de Worldline ont été remis à zéro par contrepartie des réserves, dans le bilan d'ouverture du Groupe Atos lors de sa transition aux IFRS. En conséquence, les différences de conversion présentées en capitaux propres sont celles dégagées depuis le 1er janvier 2004.

Les états financiers ont été préparés selon la méthode du coût historique, sauf en ce qui concerne certains biens et instruments financiers qui ont été évalués selon leur montant réévalué ou leur juste valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière, comme l'expliquent les méthodes comptables ci-dessous.

Au 31 décembre 2013, les normes comptables et interprétations approuvées par l'Union Européenne sont identiques aux normes et interprétations d'application obligatoire publiée par l' « International Accounting Standards Board » (IASB), à l'exception de certaines dispositions d'IAS 39 en matière de comptabilité de couverture qui n'ont pas encore été adoptées, qui n'ont pas d'effet sur les comptes combinés historiques du Groupe. Par conséquent, les états financiers du Groupe sont préparés selon les normes IFRS et interprétations telles que publiées par l'IASB.

Les normes, interprétations et amendements de normes existantes suivants ne sont pas d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2013 :

- IAS 27 (révisée) - Etats financiers individuels ;
- IAS 28 (révisée) - Participations dans des entreprises associées et des coentreprises ;
- IFRS 10 - Etats financiers consolidés ;
- IFRS 11 – Partenariats ;
- IFRS 12 - Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités ;
- Amendements à IFRS 10, 11 et 12 – Dispositions transitoires
- IAS 32 (révisée) – Compensation des actifs et passifs financiers
- IAS 36 (révisée) - Informations à fournir – Valeur recouvrable des actifs non financiers

Les états financiers combinés historiques sont présentés dans la devise fonctionnelle du Groupe en euros. Tous les montants sont présentés en millions d'euros avec une décimale.

Les règles énoncées ci-dessous ont été appliquées uniformément à tous les exercices présentés dans ce rapport.

**Estimations comptables et jugements**

Dans le cadre de la préparation des états financiers combinés historiques, la Direction émet des jugements et utilise des estimations et des hypothèses susceptibles d'avoir un impact sur le montant des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers, ainsi que sur les informations figurant en annexe sur les actifs et passifs éventuels en date d'arrêté. Les estimations, hypothèses et jugements qui pourraient entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable des actifs et passifs sont essentiellement liés aux éléments suivants :

Les tests de dépréciation du goodwill

Le goodwill fait l'objet de tests de dépréciation au minimum annuellement, conformément aux principes comptables énoncés ci-après. Les valeurs recouvrables des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) sont déterminées sur la base du calcul de leur valeur d'utilité ou de leur juste valeur diminuée des coûts de la vente. Les calculs nécessitent l'utilisation d'estimations telles que décrites en Note 9 Goodwill des états financiers.

La reconnaissance du chiffre d'affaires et des coûts liés aux contrats à long terme

Le chiffre d'affaires et les coûts associés, y compris les pertes à terminaison prévues, sont évalués conformément aux principes comptables exposés ci-après. Les coûts totaux prévus des contrats sont fondés sur des hypothèses opérationnelles telles que des prévisions d'activité ou des écarts de coûts qui ont une incidence directe sur le niveau de chiffre d'affaires et les éventuelles pertes à terminaison comptabilisées.

Retraites

Le Groupe utilise des méthodes et des hypothèses actuarielles pour évaluer les coûts et les provisions de retraites. La valeur des actifs du régime est déterminée sur la base d'évaluations externes fournies par les dépositaires et gestionnaires des fonds de retraites et sujettes à d'autres vérifications complémentaires lorsque le Groupe le juge nécessaire. L'estimation des provisions de retraites, de la même manière que l'évaluation des actifs du régime, nécessite le recours à des hypothèses et à des estimations.

Relation clients

Un actif incorporel correspondant à la relation clients et au carnet de commandes apportés dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est reconnu comme Relation Clients. La valeur de cet actif est notamment fondée sur des hypothèses de renouvellement des contrats et de l'actualisation des flux de ceux-ci. Cet actif est amorti sur sa durée de vie moyenne estimée.

**Méthode de combinaison**

Filiales

Les filiales sont toutes des entités dans lesquelles le Groupe exerce directement ou indirectement un contrôle. Le contrôle se caractérise par le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles, généralement mais pas systématiquement accompagné de la détention de plus de la moitié des droits de vote. L'existence et les effets des droits de votes potentiels qui sont actuellement exerçables ou convertibles, le pouvoir de nommer la majorité des membres des organes de direction et l'existence de droits de veto sont autant d'éléments pris en compte pour déterminer si le Groupe contrôle une entité. Les filiales sont incluses dans les comptes combinés historiques selon la méthode de l'intégration globale, à compter de la date à laquelle le contrôle est transféré au Groupe. Elles sortent de la combinaison à partir de la date où ce contrôle cesse d'exister.

Coentreprises

Les participations du Groupe dans les entités contrôlées conjointement sont comptabilisées selon la méthode de l'intégration proportionnelle. L'existence de pactes d'actionnaires et de contrats de gérance d'exploitation est prise en compte dans la détermination de l'exercice du contrôle conjoint.

Entreprises associées

Les entreprises associées sont des entités sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable, sans pour autant les contrôler exclusivement ou conjointement. En général, le Groupe détient entre 20% et 50% de droits de vote, bien que cela ne soit pas systématique. Les participations dans les entreprises associées sont comptabilisées par mise en équivalence.

**Information sectorielle**

Selon la norme IFRS 8, les résultats des secteurs opérationnels présentés sont basés sur la présentation du reporting interne qui est régulièrement revu par le principal décideur opérationnel des opérations puis réconcilié au résultat du Groupe. Le principal décideur opérationnel des opérations évalue le résultat ou la perte des secteurs en calculant un résultat opérationnel. Le principal décideur opérationnel des opérations, qui est en charge de l'allocation des ressources et de l'évaluation de la performance des secteurs opérationnels, a été identifié comme étant le Président Directeur Général qui prend les décisions stratégiques.

Le reporting interne est défini selon deux axes : les unités globales d'activité et les lignes de services (Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement). Les unités globales d'activité ont été désignées par le Groupe comme axes principaux d'analyse par le principal décideur opérationnel des opérations. Par conséquent et selon les obligations de la norme IFRS 8, le Groupe présente les unités globales d'activité comme secteurs opérationnels.

Une unité globale d'activité est définie comme une zone géographique ou le regroupement de plusieurs zones géographiques (« régions »). Chaque unité globale d'activité est dirigée par un membre dédié du Comité Exécutif.

Les méthodes d'évaluation mises en place par le Groupe pour le reporting des secteurs selon IFRS 8 sont identiques à celles utilisées pour les états financiers. Les entités du Corporate ne sont pas présentées comme un secteur opérationnel. Ainsi leurs états financiers sont présentés comme éléments de réconciliation (cf. Note 1 Informations sectorielles). Les actifs du Corporate qui ne sont pas directement imputables aux activités des secteurs opérationnels ne sont pas alloués à un secteur, ce qui concerne principalement les actifs liés aux différents sièges sociaux du Groupe.

**Règles de présentation**

Actifs et passifs courants et non courants

Les actifs et les passifs courants sont ceux que le Groupe s'attend à réaliser, consommer ou régler durant le cycle d'exploitation normal, lequel peut s'étendre au-delà des douze mois suivant la clôture de l'exercice. Tous les autres actifs et passifs sont non courants. Les actifs et les passifs courants à l'exclusion de la part à court terme des emprunts, des créances financières et des provisions constituent le besoin en fonds de roulement du Groupe.

**Conversion des états financiers en monnaie étrangère**

Les actifs et les passifs des sociétés situées à l'extérieur de la zone euro sont convertis au taux de change de clôture. Les éléments du compte de résultat sont convertis au taux de change moyen de la période. Les écarts de conversion du bilan et du compte de résultat proviennent des variations de taux de change qui sont identifiées comme élément distinct des capitaux propres sous l'intitulé « Ecarts de conversion ».

Dans le cadre de l'acquisition d'une société située à l'extérieur de la zone euro, le goodwill et les ajustements de juste valeur sont considérés comme des actifs et des passifs de cette société et convertis en euros au taux de change de clôture.

Le Groupe ne consolide aucune entité exerçant une activité dans une économie hyperinflationniste.

**Conversion des transactions libellées en monnaies étrangères**

Les transactions libellées en monnaies étrangères sont converties en monnaie fonctionnelle aux taux de change des jours des transactions. Les gains et les pertes de change résultant du règlement de ces

transactions et de la conversion au taux de change de clôture des actifs et des passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont comptabilisés dans le compte de résultat sous la rubrique « Autres produits et charges financiers », sauf si la comptabilité de couverture est appliquée dans les conditions prévues dans la section « Actifs financiers – Instruments financiers dérivés ».

**Regroupements d'entreprises et goodwill**

Un regroupement d'entreprises peut impliquer l'achat des titres d'une autre entité, l'achat de l'actif net d'une autre société ou l'achat de tout ou partie des éléments d'actifs nets d'une autre entité qui, ensemble, constituent une ou plusieurs activités.

Les contrats de services majeurs avec transfert d'effectifs et d'actifs, qui permettent au Groupe de développer ou d'améliorer de manière significative sa position concurrentielle au sein d'un secteur d'activité ou d'une zone géographique, sont comptabilisés comme des regroupements d'entreprises.

Evaluation des actifs et passifs de sociétés nouvellement acquises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. La contrepartie transférée en échange du contrôle de l'entité acquise se définit comme étant la juste valeur à la date d'acquisition des actifs transférés par le Groupe, des passifs repris par le Groupe à l'égard des anciens propriétaires de l'entité acquise, et des parts de capitaux propres émises par le Groupe.

Les coûts liés à l'acquisition sont exclus de la contrepartie transférée et sont inscrits en charge lorsqu'ils sont encourus.

Les participations ne donnant pas le contrôle peuvent, à la date d'acquisition, être évaluées à la juste valeur ou en quote-part des actifs et passifs identifiables de l'entité acquise. L'option pour l'application de l'une de ces deux méthodes est exerçable transaction par transaction.

Lors de la première consolidation, l'ensemble des actifs, passifs et passifs éventuels de la société acquise est estimé à sa juste valeur.

Dans le cadre d'une prise de contrôle par achats successifs, la participation antérieurement détenue est réévaluée à sa juste valeur et le profit ou la perte en découlant est comptabilisée en résultat.

Goodwill

Le goodwill représente l'excédent de la somme de la contrepartie transférée, des participations ne donnant pas le contrôle et de la juste valeur des participations antérieurement détenues par l'acquéreur dans l'entité acquise sur le montant net des actifs et passifs identifiables repris à date d'acquisition. Si le montant net des actifs et passifs identifiables à la date d'acquisition, après réévaluation, est supérieur à la somme de la contrepartie transférée, des participations ne donnant pas le contrôle et de la juste valeur des participations antérieurement détenues par l'acquéreur dans l'entité acquise, la différence est reconnue immédiatement en produit au compte de résultat.

Le goodwill est alloué aux Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) pour les besoins des tests de dépréciation. Le goodwill est affecté aux UGT susceptibles de bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises et représentent au sein du Groupe le niveau le plus bas auquel le goodwill est suivi pour des besoins de gestion interne.

Une UGT se définit comme le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupe d'actifs. Les UGT correspondent aux zones géographiques dans lesquelles le Groupe exerce ses activités.

La valeur recouvrable d'une UGT représente la valeur la plus élevée entre sa juste valeur, diminuée des coûts de la vente, et sa valeur d'utilité déterminée selon la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie. Quand la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, une perte de valeur doit être comptabilisée en résultat opérationnel.

La perte de valeur est répartie, tout d'abord, en réduction de la valeur comptable de tout goodwill affecté à l'UGT puis pour le reliquat, en réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'UGT au prorata de la valeur comptable de chaque actif dans l'UGT.

Les UGT utilisées pour les besoins des tests de dépréciation ne sont pas plus grandes que les secteurs opérationnels.

Le goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation au minimum une fois par an par comparaison de sa valeur comptable et de sa valeur recouvrable à la date de clôture sur la base des données de décembre et de projections de flux de trésorerie basées sur les données budgétaires couvrant une période de trois ans. La fréquence du test peut être plus courte si des événements ou circonstances indiquent que la valeur comptable n'est pas recouvrable. De tels événements ou circonstances incluent mais ne se limitent pas à :

- un écart significatif de la performance économique de l'actif en comparaison avec le budget ;
- une dégradation significative de l'environnement économique de l'actif ;
- la perte d'un client majeur ;
- la croissance significative des taux d'intérêt.

**Immobilisations incorporelles autres que le goodwill**

Les immobilisations incorporelles autres que le goodwill sont principalement constituées de logiciels et de licences d'utilisation acquis directement par le Groupe, de logiciels et de relations clients acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, ainsi que des coûts internes de développement de solutions informatiques.

Conformément à IAS 38, aucune immobilisation incorporelle résultant de travaux de recherche (ou d'une phase de recherche sur un projet interne) n'est reconnue. Les dépenses engagées au titre de la recherche (ou dans le cadre de phase de recherche de projet interne) devraient être reconnues en charges lorsqu'elles sont encourues.

Par ailleurs, les frais de développement sont quant à eux immobilisés lorsque le Groupe est capable de démontrer :

- son intention et sa capacité financière et technique à mener le projet de développement à terme ;

- que l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs ;

- sa capacité à évaluer de façon fiable le coût de cette immobilisation incorporelle au cours de son développement ;

Les frais de développement immobilisés correspondent à des projets d'application spécifique pour des clients ou des solutions technologiques mises à la disposition d'un groupe de clients. Ces projets font l'objet d'une analyse au cas par cas pour s'assurer qu'ils répondent bien aux critères de capitalisation. Ne sont capitalisés que les coûts de développement directement attribuables nécessaires pour créer, produire et préparer l'immobilisation afin qu'elle puisse être exploitée de la manière prévue par la direction.

Les dépenses de développement portées à l'actif sont comptabilisées à leur coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Elles sont amorties selon la méthode linéaire sur une durée maximale de 7 ans.

Une immobilisation incorporelle résultant de travaux de développement (ou d'une phase de développement sur projet interne) peut être reconnue si et seulement si une entité peut démontrer l'ensemble des éléments suivants :

- la capacité technique à réaliser l'immobilisation incorporelle pour l'utiliser ou la vendre,
- l'intention et la capacité d'achever le développement du logiciel et de l'utiliser ou de le vendre,
- la capacité à utiliser ou vendre l'immobilisation incorporelle,
- la probabilité que des avantages économiques futurs bénéficieront au Groupe du fait de cette immobilisation incorporelle,
- la disponibilité de ressources techniques, financières ou autres adéquates à la réalisation de l'immobilisation incorporelle, et
- la capacité de mesurer de manière fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle durant sa phase de développement.

Pour la France, les frais de développement activés sont présentés net du Crédit Impôt Recherche (CIR) relatif à ces frais.

Les relations clients sont évaluées selon la méthode dite de l' « excess earnings », qui consiste à effectuer la somme des marges opérationnelles futures attribuables aux contrats, après impôt et rémunération des actifs de support.

Les immobilisations incorporelles sont amorties linéairement sur leur durée d'utilité attendue qui en général ne dépasse pas 5 à 7 ans pour les solutions informatiques développées en interne, et n'excède pas 10 ans pour les relations clients acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ; l'amortissement correspondant est comptabilisé en autres charges opérationnelles.

**Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées initialement à leur coût d'acquisition et sont amorties linéairement sur les durées d'utilité attendues suivantes :

- Constructions 20 ans
- Agencements et installations 5 à 10 ans
- Matériel informatique 3 à 5 ans
- Matériel de transport 4 ans
- Matériel et mobilier de bureau 5 à 10 ans

**Contrats de location**

Les contrats de location d'actifs pour lesquels le Groupe conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location-financement. Les actifs ainsi loués sont capitalisés au début du contrat à la valeur la plus faible entre leur juste valeur et la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Les actifs acquis dans le cadre de contrats de location-financement sont amortis sur leur durée d'utilité ou sur la durée du contrat si celle-ci est plus courte. Le passif correspondant à payer au bailleur est inscrit à l'état consolidé de la situation financière comme dette découlant d'un contrat de location-financement. Les paiements au titre de la location sont ventilés entre les charges financières et l'amortissement de la dette découlant du contrat de location de manière à obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde restant dû au passif. Les charges financières sont comptabilisées directement en résultat net à moins qu'elles ne soient directement attribuables à un actif qualifié; dans ce cas, elles sont capitalisées selon la méthode générale utilisée par le Groupe pour la comptabilisation des coûts d'emprunt. Les paiements au titre des contrats de location simple sont comptabilisés en charges de façon linéaire pendant toute la durée du contrat de location

Les contrats de location pour lesquels le bailleur conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location simple.

**Perte de valeur des actifs autres que le goodwill**

À la fin de chaque période de présentation de l'information financière, le Groupe revoit les valeurs comptables de ses immobilisations corporelles et incorporelles afin de déterminer s'il existe une quelconque indication que ces actifs ont subi une perte de valeur.

S'il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable de l'actif pris individuellement, le Groupe évalue la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. Si un mode d'affectation raisonnable et cohérent peut être déterminé, les actifs de support sont aussi affectés à des unités génératrices de trésorerie prises individuellement; sinon, ils sont affectés au plus petit groupe d'unités génératrices de trésorerie pour lequel un mode d'affectation raisonnable et cohérent peut être déterminé.

Les immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité indéterminée et celles qui ne sont pas encore prêtes à être mises en service sont soumises à un test de dépréciation au moins une fois par année et chaque fois qu'il y a une indication que l'actif peut s'être déprécié.

La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et la valeur d'utilité. Dans le cadre de l'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés à leur valeur actualisée par application d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif pour lesquels les estimations des flux de trésorerie futurs n'ont pas été ajustées.

Si la valeur recouvrable estimée d'un actif (ou d'une unité génératrice de trésorerie) est inférieure à sa

valeur comptable, la valeur comptable de l'actif (ou de l'unité génératrice de trésorerie) est ramenée à sa valeur recouvrable. Une perte de valeur est immédiatement comptabilisée en résultat net, sauf si l'actif connexe est comptabilisé à son montant réévalué; dans ce cas, la perte de valeur est traitée comme une réévaluation négative

**Stocks**

Les stocks, essentiellement stocks de terminaux, sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente. Le coût des stocks est déterminé selon la méthode du coût moyen pondéré et comprend les coûts d'acquisition des stocks et les frais accessoires.

**Actifs financiers**

Les actifs financiers sont comptabilisés à la date de transaction.

Participations dans des sociétés non incluses dans la combinaison

Le Groupe détient des titres de sociétés sur lesquelles il n'exerce ni influence notable ni contrôle. Les participations dans des sociétés non consolidées sont analysées comme étant des actifs financiers disponibles à la vente et sont comptabilisées à leur juste valeur. La juste valeur des actions cotées correspond à leur cours de clôture. En l'absence d'un marché actif pour les actions, les participations dans des sociétés non incluses dans la combinaison sont comptabilisées au coût historique. Une perte de valeur est comptabilisée lorsqu'il existe des éléments objectifs mettant en évidence son caractère durable ou significatif. Les critères financiers les plus communément utilisés pour déterminer la juste valeur sont les perspectives de résultats et de capitaux propres. Les gains et les pertes provenant des variations de juste valeur des actifs disponibles à la vente sont comptabilisés dans les capitaux propres en tant qu'« Eléments constatés directement en capitaux propres ». S'il est démontré que la perte de valeur est durable, elle est inscrite au compte de résultat en « Autres produits et charges financiers ».

Prêts et créances clients

En général, les prêts sont classés dans les actifs financiers non courants à l'exception des montants en transit dans le cadre des activités de paiement qui figurent en trésorerie et équivalents de trésorerie pour la valeur nette entre les sommes collectées et celles à reverser aux bénéficiaires. Les prêts et les créances clients sont initialement comptabilisés à leur juste valeur puis, ultérieurement, à leur coût amorti. La valeur nominale représente habituellement la juste valeur initiale des créances clients. Dans le cas d'un paiement différé à plus d'un an, les créances clients sont actualisées si l'effet de cette actualisation est significatif. Le cas échéant, une provision est constituée de manière individuelle pour prendre en compte d'éventuelles difficultés de recouvrement.

Certains contrats de service relèvent du traitement comptable des contrats de location s'ils accordent aux clients un droit d'usage d'un actif en contrepartie de loyers perçus dans le cadre du revenu global du contrat. Le Groupe est alors considéré comme un bailleur à l'égard de ses clients. Dès lors que cette location transfère aux clients les risques et avantages inhérents à la propriété du bien, le Groupe enregistre une créance financière au titre de la location-financement. Cette créance financière est alors classée dans le bilan en «Clients et comptes rattachés » pour la partie qui sera réalisée dans les 12 mois et en « Actifs financiers non courants » pour la partie qui sera réalisée au-delà de 12 mois.

Cession d'actifs financiers

Les cessions d'actifs financiers pour lesquels le Groupe conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété des actifs transférés ne satisfont pas aux critères nécessaires à la décomptabilisation. Une dette est comptabilisée pour la contrepartie financière reçue. Les actifs transférés et la dette financière sont évalués à leur coût amorti.

**Trésorerie et équivalents de trésorerie**

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont composés de dépôts bancaires et des instruments financiers tels que des SICAV monétaires. Ces instruments financiers doivent être convertibles à court terme en liquidités en un montant connu et ne doivent être exposés à aucun risque significatif de perte

de valeur. Ils sont détenus afin de faire face aux engagements de trésorerie à court terme et ont une maturité courte, en général 3 mois ou moins à compter de leur date d'acquisition. Certains instruments tels que les dépôts à terme, qui ont dès l'origine une maturité plus longue mais autorisent les retraits anticipés et font l'objet d'une garantie de capital, peuvent également être classés en équivalents de trésorerie dans certaines circonstances. Les SICAV monétaires sont évaluées à la juste valeur. Les variations de la juste valeur sont enregistrées dans le résultat en « Autres produits et charges financiers ».

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont évalués à la juste valeur par le résultat.

**Retraites et avantages similaires**

Les régimes d'avantages sociaux octroyés par le Groupe comportent des plans à cotisations définies et des plans à prestations définies. Les charges liées aux régimes à cotisations définies sont constatées au compte de résultat du Groupe sur la base des cotisations versées ou dues au titre de l'exercice où les services afférents ont été rendus par les bénéficiaires.

L'évaluation des engagements du Groupe au titre des régimes à prestations définies s'effectue sur la base d'une méthode actuarielle unique dite des « unités de crédit projetées ». Cette méthode repose notamment sur une projection des niveaux de retraites futures à verser aux salariés du Groupe, en anticipant les effets de leurs augmentations de salaires futures. Elle repose sur des hypothèses spécifiques, détaillées en Note 15, qui sont périodiquement mises à jour, en liaison étroite avec les actuaires externes utilisés par le Groupe.

Les actifs du régime généralement constitués au sein d'entités légales séparées sont évalués à leur juste valeur, mesurée en date de clôture.

La juste valeur des actifs du régime est déterminée sur la base d'évaluations externes fournies par les dépositaires et gestionnaires de fonds de retraite et sujettes à d'autres vérifications complémentaires lorsque le Groupe le juge nécessaire.

D'un exercice à l'autre, les différences entre d'une part les passifs anticipés et leurs montants réestimés, d'autre part le niveau attendu des actifs dédiés et leur niveau réel, constituent les écarts actuariels, qui sont cumulés au niveau de chaque régime de retraite. Ces écarts peuvent provenir soit de changements d'hypothèses actuarielles, soit d'écarts dits d'expérience qui sont créés par la non-réalisation, au cours de l'exercice, des hypothèses retenues à la fin de l'exercice précédent. Tous les écarts actuariels générés sur la période sont comptabilisés en « Autres éléments du résultat global ».

Le coût des régimes d'avantages sociaux sont reconnus dans le résultat opérationnel du Groupe, à l'exception des charges liées à la désactualisation des provisions, nettes des rendements financiers attendus des actifs du régime, qui sont comptabilisées en « Autres produits et charges financiers ».

**Provisions**

Des provisions sont comptabilisées si les trois conditions suivantes sont remplies :

- le Groupe a une obligation actuelle (juridique, réglementaire, contractuelle ou implicite) résultant d'événements passés ;
- il est probable qu'une sortie de ressources sera nécessaire pour éteindre l'obligation ;
- le montant peut être estimé de manière fiable.

Les provisions sont actualisées lorsque l'impact de la valeur temps est significatif. L'effet de l'actualisation réalisée à chaque arrêté est constaté en charges financières.

**Emprunts**

Les emprunts sont comptabilisés initialement à leur juste valeur nette des frais d'émission. Les emprunts sont ultérieurement valorisés à leur coût amorti. Le calcul du taux d'intérêt effectif prend en compte les paiements d'intérêts et l'amortissement des frais d'émission.

Les frais d'émission d'emprunts sont amortis en charges financières sur la durée de vie de l'emprunt. La valeur résiduelle des frais d'émission d'emprunts remboursés par anticipation est comptabilisée en charge de l'exercice au cours duquel le remboursement intervient.

Les découverts bancaires sont enregistrés dans la partie courante des emprunts.

**Reconnaissance du chiffre d'affaires**

Services

Les activités de services constituent la majeure partie du chiffre d'affaires du Groupe.

Le chiffre d'affaires découlant des activités transactionnelles, notamment dans le domaine des paiements, est reconnu au cours de la période durant laquelle le traitement a été achevé.

Les revenus relatifs aux autres services effectués pour le compte de clients sont reconnus au moment à l'achèvement de la prestation de service.

Le produit des abonnements est comptabilisé linéairement sur la durée du contrat.

Le chiffre d'affaires pour les projets bilatéraux avec des clients sont reconnus au fur et à mesure de la réalisation de la prestation, selon le degré d'avancement, lorsque le résultat à terminaison peut être déterminé de manière fiable. L'avancement est déterminé par comparaison des coûts cumulés engagés, à une date donnée, aux coûts totaux prévus du contrat. Les prestations relatives à ces contrats figurent au bilan sous la rubrique « Clients et comptes rattachés» pour la part des produits à recevoir et en « Autres passifs courants » pour la part des produits constatés d'avance. Lorsque le résultat d'un contrat au forfait ne peut être estimé de façon fiable, le chiffre d'affaires n'est reconnu que dans la limite des coûts du contrat encourus qui seront probablement recouvrables.

Terminaux

Les revenus de la vente de terminaux de paiement installés par le personnel technique de l'entreprise sont reconnus au moment de l'installation. Dans le cas où les terminaux de paiement sont uniquement livrés à un grossiste, les revenus de leur vente ne sont repris dans le résultat d'exploitation qu'au moment de la livraison des biens, conformément à l'incoterm convenu.

Les revenus de la location de terminaux aux commerçants sont reconnus linéairement sur la durée du contrat. Une reconnaissance identique des revenus découlant des contrats d'entretien et de maintenance a été appliquée, c'est-à-dire un étalement sur la durée du contrat.

Le Groupe effectue, de manière régulière et dans certaines circonstances particulières, des analyses de profitabilité des contrats de services afin de déterminer si les dernières estimations de chiffres d'affaires, de coûts et d'avancement nécessitent d'être révisées. Si, ces estimations montrent qu'un contrat sera déficitaire, une provision pour perte à terminaison est comptabilisée immédiatement couvrant la perte dans son intégralité.

Lorsque le Groupe agit comme un agent entre le client et le fournisseur, le chiffre d'affaires est comptabilisé net des facturations des fournisseurs. Les indicateurs généralement considérés pour déterminer si le Groupe agit ou non comme un agent sont notamment la responsabilité contractuelle vis-à-vis du client, la responsabilité du risque de crédit et du risque de niveau de service et la valeur ajoutée apportée aux prestations ou aux produits du fournisseur.

Le Groupe est amené à signer des contrats de services à éléments multiples, pouvant correspondre à une combinaison de différents services. Le chiffre d'affaires est reconnu de manière séparée pour chacun des éléments lorsqu'ils sont identifiables séparément. Un ensemble de contrats est regroupé et traité comme un seul et unique contrat, lorsque cet ensemble de contrats est négocié comme un marché global, que les contrats sont si étroitement liés qu'ils font, de fait, partie d'un projet unique avec une marge globale et que les contrats sont exécutés simultanément ou à la suite l'un de l'autre, sans interruption.

**Marge opérationnelle et Excédent Brut Opérationnel (EBO)**

La marge opérationnelle reflète les opérations récurrentes du Groupe et exclut donc les produits et charges opérationnels inhabituels conformément à la recommandation n°2009-R-03 relative à la présentation des états financiers émise par le CNC (Conseil National de la Comptabilité) le 2 juillet 2009.

L'Excédent Brut Opérationnel se base sur la marge opérationnelle minorée des éléments sans impact sur les flux de trésorerie et exclut donc les dotations aux amortissements et dotations nettes aux provisions.

**Autres produits et charges opérationnels**

Les « Autres produits et charges opérationnels » sont constitués des produits et charges qui sont inhabituels, anormaux et peu fréquents. Ils sont présentés après la marge opérationnelle.
Les dotations et reprises de provisions pour réorganisation et rationalisation et coûts associés sont classées dans le compte de résultat en fonction de leur nature :

- les réorganisations directement liées aux activités opérationnelles sont classées dans la marge opérationnelle ;
- les réorganisations liées aux regroupements d'entreprises ou considérées comme des plans inhabituels, anormaux et peu fréquents sont classées dans le résultat opérationnel ;
- si un plan de réorganisation est comptabilisé dans le résultat opérationnel, les dépenses de rationalisation et coûts associés sur les locaux et bâtiments, relatives au plan, sont également présentées dans le résultat opérationnel.

Lors de la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises, le Groupe peut être amené à enregistrer des provisions (risques, litiges, etc.) dans le bilan d'ouverture pendant la période d'évaluation de 12 mois qui suit l'acquisition. Au-delà de cette période d'évaluation, les reprises de provisions inutilisées correspondant à des changements d'estimations sont comptabilisées dans le compte de résultat en « Autres produits et charges opérationnels ».

Les « Autres produits et charges opérationnels » incluent également les litiges majeurs, les plus et moins-values de cessions non récurrentes sur immobilisations corporelles et incorporelles, les pertes de valeur des actifs non financiers, l'amortissement de la Relation Clients et tout autre produit ou charge considéré comme inhabituel, anormal, et peu fréquent.

**Paiements fondés sur des actions**

Le Groupe Atos a mis en place des plans d'attribution d'actions gratuites au bénéfice de ses dirigeants et de certains de ses employés. La juste valeur de ces plans est égale à la valeur des actions gratuites à la date d'attribution, en tenant compte du taux de rotation du personnel sur la période d'acquisition des droits et de la valorisation de la restriction durant la période d'incessibilité éventuelle. Ces plans donnent lieu à la constatation d'une charge de personnel étalée sur la période d'acquisition des droits.

Pour quelques plans résiduels, des options de souscription d'actions représentant des paiements fondés sur des actions Atos (société mère), dénoués en instruments de capitaux propres, ont été attribuées aux dirigeants et à certains employés. Ces transactions sont évaluées à leur juste valeur à la date d'attribution en utilisant le modèle binomial de valorisation des options. Les variations de juste valeur des options après la date d'attribution n'ont aucun impact sur la valorisation initiale. La juste valeur des options est comptabilisée linéairement en « Charges de personnel » pendant la période d'acquisition des droits, en contrepartie des capitaux propres.

**Impôts sur le résultat**

La charge d'impôts correspond aux impôts exigibles à payer et aux impôts différés. Un impôt différé est calculé sur toutes les différences temporaires entre la base fiscale et la base comptable consolidée des actifs et passifs, selon la méthode du report variable. L'impôt différé est évalué en utilisant le taux d'imposition officiel qui sera en vigueur à la date de clôture de l'exercice où les différences temporaires se résorberont.

Les actifs et passifs d'impôts différés sont compensés au niveau d'une même entité fiscale lorsqu'elle a le droit de compenser les montants ainsi comptabilisés. Les actifs d'impôts différés correspondant aux différences temporaires et aux pertes fiscales reportables sont comptabilisés lorsqu'ils sont considérés comme étant recouvrables pendant leur période de validité, en tenant compte d'informations historiques et prévisionnelles.

Les impôts différés passifs sur les différences temporaires liées au goodwill sont comptabilisés dans la mesure où les différences temporaires ne résultent pas de la comptabilisation initiale du goodwill.

Les impôts différés actifs sont soumis à des tests de dépréciation au moins une fois par an à la clôture, sur la base des données à fin décembre, des données budgétaires et des données issues des tests de dépréciation.

**Résultat par action**

Le résultat par action de base est calculé en divisant le résultat net (attribuable aux propriétaires de la Société Mère) par le nombre moyen d'actions en circulation au cours de l'exercice. Les actions propres ne sont pas prises en compte pour le calcul du résultat par action de base ou dilué.

Le résultat par action dilué est calculé en divisant le résultat net (attribuable aux propriétaires de la Société Mère), ajusté du coût financier (net d'impôt) des instruments de dette dilutifs éventuels, par le nombre moyen d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, majoré du nombre moyen d'actions qui, selon la méthode du rachat d'actions, auraient été émises si tous les instruments dilutifs émis avaient été convertis.

Le résultat net dilué par action est égal au résultat net par action dans la mesure où aucun instrument dilutif n'a été émis par Worldline.

**Transaction avec les parties liées**

Les transactions avec les parties liées incluent en particulier les transactions avec :

- Les principaux dirigeants du Groupe - définis comme étant les personnes en charge de la planification, de la direction et du contrôle des activités du Groupe, y compris les membres du Conseil d'Administration, les Directeurs Généraux Adjoints – ainsi que les membres proches de leur famille ;
- Les entités qui contrôlent ou ont une influence notable sur le Groupe ;
- Les entités qui sont contrôlées par le Groupe ;
- Les entités sur lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint ;
- Les entités qui offrent un régime d'avantages postérieurs à l'emploi au profit des employés du Groupe ;
- Les entités qui sont contrôlées ou détenues conjointement par l'un des dirigeants du Groupe.

### A.1.7.4 Notes annexes aux comptes combinés historiques

#### Note 1 Information sectorielle

En accord avec IFRS 8, les résultats provenant des secteurs opérationnels sont basés sur la présentation du reporting interne qui est régulièrement revu par le principal décideur opérationnel puis réconcilié au résultat du Groupe. Le principal décideur opérationnel évalue le résultat ou la perte des secteurs en calculant un résultat opérationnel. Le principal décideur opérationnel qui est responsable de l'allocation des ressources et de l'évaluation de la performance des secteurs opérationnels a été identifié comme étant le Président Directeur Général qui prend les décisions stratégiques.

Le principal décideur opérationnel a réorganisé les secteurs opérationnels de la manière suivante :

| Secteurs opérationnels | Activités |
|---|---|
| France | Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement en France et au Luxembourg. |
| Belgique et Pays-Bas | Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement en Belgique et aux Pays-Bas. |
| Royaume-Uni | Services commerçants & Terminaux et Mobilité & Services Web Transactionnels au Royaume-Uni. |
| Allemagne et Europe Centrale & de l'Est | Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement en Allemagne et en Autriche. |
| Zone Ibérique et Amérique du Sud | Services commerçants & Terminaux, Mobilité & Services Web Transactionnels et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement en Argentine, au Chili et en Espagne. |
| Asie et Inde | Services commerçants & Terminaux et Traitements de transactions & Logiciels de Paiement en Chine, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Singapour et Taiwan. |

Les transferts et les transactions entre les différents secteurs sont effectués aux conditions commerciales normales qui seraient également en vigueur pour les tierces parties non liées.

Aucun contrat ne génère plus de 10% du chiffre d'affaires du Groupe.

L'information relative aux secteurs opérationnels pour la période est la suivante :

| (En millions d'euros) | France | Belgique et Pays-Bas | Royaume-Uni | Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | Zone Ibérique & Amérique du sud | Asie & Inde | Total Segments operationnels | Autre Corporate | Elimination | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013** | | | | | | | | | | |
| **Chiffre d'affaires par secteur** | **413,5** | **333,2** | **147,6** | **111,2** | **73,6** | **56,0** | **1 135,1** | **-** | **-** | **1 135,1** |
| % du chiffre d'affaires | 36,4% | 29,4% | 13,0% | 9,8% | 6,5% | 4,9% | 100,0% | | | 100,0% |
| Chiffre d'affaires intra-secteurs | 15,2 | 5,0 | 0,7 | 4,5 | 0,3 | 0,2 | 25,9 | 16,5 | -42,4 | |
| Total Chiffre d'affaires | 428,7 | 338,2 | 148,3 | 115,7 | 73,9 | 56,2 | 1 161,0 | 16,5 | -42,4 | 1 135,1 |
| **Marge opérationnelle par secteur** | **56,0** | **82,0** | **12,1** | **12,5** | **6,4** | **12,4** | **181,4** | **-17,4** | **-** | **164,0** |
| % du chiffre d'affaires | 13,5% | 24,6% | 8,2% | 11,2% | 8,7% | 22,1% | 16,0% | | | 14,4% |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **72,3** | **90,8** | **18,1** | **16,1** | **5,9** | **14,9** | **218,1** | **-14,9** | | **203,2** |
| % du chiffre d'affaires | 17,5% | 27,3% | 12,3% | 14,5% | 8,0% | 26,6% | 19,2% | | | 17,9% |
| **Total Actif sectoriel** | **187,7** | **380,4** | **89,2** | **49,2** | **42,6** | **74,3** | **823,4** | **-** | **-** | **823,4** |
| **Autres informations sur le résultat global** | | | | | | | | | | |
| Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles | -15,2 | -9,7 | -4,7 | -3,5 | -0,5 | -2,7 | -36,3 | -0,9 | - | -37,2 |
| **Autres informations** | | | | | | | | | | |
| Effectifs fin d'année (en nombre) | 2 662 | 1 121 | 644 | 830 | 816 | 815 | 6 888 | 407 | | 7 295 |
| Investissements | 28,5 | 22,8 | 2,5 | 2,9 | 3,5 | 1,5 | 61,7 | - | | 61,7 |
| Trésorerie nette | -453,9 | 364,0 | -43,8 | 4,0 | 10,6 | 19,5 | -99,6 | - | | -99,6 |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012** | | | | | | | | | | |
| **Chiffre d'affaires par secteur** | **400,5** | **332,0** | **137,3** | **108,5** | **72,7** | **56,2** | **1 107,2** | **-** | **-** | **1 107,2** |
| % du chiffre d'affaires | 36,2% | 30,0% | 12,4% | 9,8% | 6,6% | 5,1% | 100,0% | | | 100,0% |
| Chiffre d'affaires intra-secteurs | 18,7 | 6,8 | 0,2 | 4,9 | 0,3 | - | 30,9 | 0,2 | -30,7 | 0,4 |
| Total Chiffre d'affaires | 419,2 | 338,8 | 137,5 | 113,4 | 73,0 | - | 1 138,1 | 0,2 | -30,7 | 1 107,6 |
| **Marge opérationnelle par secteur** | **53,1** | **80,2** | **17,4** | **9,7** | **4,3** | **10,8** | **175,5** | **-23,4** | | **152,1** |
| % du chiffre d'affaires | 13,3% | 24,2% | 12,7% | 8,9% | 5,9% | 19,2% | 15,9% | | | 13,7% |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **66,2** | **89,2** | **22,6** | **12,6** | **1,8** | **12,4** | **204,8** | **-21,9** | | **182,9** |
| % du chiffre d'affaires | 16,5% | 26,9% | 16,5% | 11,6% | 2,5% | 22,1% | 18,5% | | | 16,5% |
| **Total Actif sectoriel** | **184,3** | **371,0** | **81,1** | **47,3** | **42,7** | **84,9** | **811,3** | **-** | **-** | **811,3** |
| **Autres informations sur le résultat global** | | | | | | | | | | |
| Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles | -12,9 | -10,6 | -5,1 | -3,5 | -0,6 | -3,4 | -36,1 | - | - | -36,1 |
| **Autres informations** | | | | | | | | | | |
| Effectifs fin d'année (en nombre) | 2 482 | 1 124 | 608 | 868 | 779 | 774 | 6 635 | 396 | | 7 031 |
| Investissements | 19,5 | 17,0 | 2,6 | 4,1 | 2,1 | 1,0 | 46,3 | - | | 46,3 |
| Trésorerie nette | -239,3 | 298,4 | -119,0 | 38,7 | 8,5 | -1,9 | -14,6 | - | | -14,6 |
| **Exercice clos le 31 décembre 2011** | | | | | | | | | | |
| **Chiffre d'affaires par secteur** | **384,3** | **330,7** | **97,8** | **96,1** | **50,3** | **56,5** | **1 015,7** | **-** | **-** | **1 015,7** |
| % du chiffre d'affaires | 37,8% | 32,6% | 9,6% | 9,5% | 5,0% | 5,6% | 100,0% | | | 100,0% |
| Chiffre d'affaires intra-secteurs | 3,8 | 2,4 | 0,1 | 2,1 | 0,4 | 0,3 | 9,1 | -0,4 | -8,7 | |
| Total Chiffre d'affaires | 388,1 | 333,1 | 97,9 | 98,2 | 50,7 | 56,8 | 1 024,8 | -0,4 | -8,7 | 1 015,7 |
| **Marge opérationnelle par secteur** | **56,1** | **84,8** | **16,1** | **13,0** | **3,2** | **8,7** | **181,9** | **-19,7** | | **162,2** |
| % du chiffre d'affaires | 14,6% | 25,6% | 16,5% | 13,5% | 6,4% | 15,4% | 17,9% | | | 16,0% |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **72,6** | **93,8** | **12,3** | **17,1** | **1,6** | **14,2** | **211,6** | **-18,3** | | **193,3** |
| % du chiffre d'affaires | 18,9% | 28,4% | 12,6% | 17,8% | 3,2% | 25,1% | 20,8% | | | 19,0% |
| **Total Actif sectoriel** | **166,7** | **357,6** | **77,5** | **48,6** | **43,1** | **90,6** | **784,1** | **-** | **-** | **784,1** |
| **Autres informations sur le résultat global** | | | | | | | | | | |
| Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles | -17,0 | -12,2 | -1,4 | -3,0 | -0,4 | -3,2 | -37,2 | - | - | -37,2 |
| **Autres informations** | | | | | | | | | | |
| Effectifs fin d'année (en nombre) | 2 313 | 1 045 | 556 | 848 | 679 | 883 | 6 324 | 399 | | 6 723 |
| Investissements | 16,4 | 11,6 | 3,2 | 6,1 | 0,6 | 5,6 | 43,5 | - | | 43,5 |
| Trésorerie nette | -231,6 | 245,4 | -131,8 | 28,6 | -0,9 | -13,3 | -103,6 | - | | -103,6 |

Les actifs détaillés ci-dessus par secteur sont réconciliés avec le total actif comme suit :

| (En millions d'euros) | **Exercice 2013** | **Exercice 2012** | **Exercice 2011** |
|---|---|---|---|
| **Total Actif sectoriel** | **823,4** | **811,3** | **784,2** |
| Actifs d'impôts | 51,4 | 41,3 | 42,9 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 542,0 | 468,7 | 377,6 |
| **Total ACTIF** | **1 416,8** | **1 321,3** | **1 204,7** |

Le chiffre d'affaires du Groupe provenant des clients externes se répartit par lignes de services de la manière suivante :

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **364,6** | **378,8** | **391,7** | **1 135,1** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 32,1% | 33,4% | 34,5% | 100,0% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **353,6** | **366,7** | **386,9** | **1 107,2** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 31,9% | 33,1% | 34,9% | 100,0% |

Cette information additionnelle n'est pas fournie pour l'exercice 2011 car elle n'est pas disponible et sa reconstitution serait d'un apport limité pour le lecteur des comptes en raison de l'entrée dans le périmètre en cours d'année des entités provenant de Siemens IT Solutions and Services.

## Note 2 Marge opérationnelle répartie par lignes de services

Le Groupe Worldline souhaite que chacune de ses lignes de services puisse disposer à terme d'agrégats pour mesurer leur performance et pour communiquer au marché sur certains de ces indicateurs clés. Une information complémentaire sur la marge opérationnelle et l'Excédent Brut Opérationnel (EBO) par ligne de service pour les exercices 2012 et 2013 est fournie. On rappelle qu'il ne s'agit pas d'une information sectorielle au sens d'IFRS 8.

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | Structure centrale | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **67,2** | **37,7** | **78,9** | **-19,8** | **164,0** |
| % du chiffre d'affaires | 18,4% | 10,0% | 20,1% | -1,7% | 14,4% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **68,0** | **44,5** | **63,4** | **-23,8** | **152,1** |
| % du chiffre d'affaires | 19,2% | 12,1% | 16,4% | -2,1% | 13,7% |

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | Structure centrale | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **78,9** | **53,6** | **88,9** | **-18,2** | **203,2** |
| % du chiffre d'affaires | 21,6% | 14,1% | 22,7% | -1,6% | 17,9% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **77,9** | **55,3** | **72,0** | **-22,3** | **182,9** |
| % du chiffre d'affaires | 22,0% | 15,1% | 18,6% | -2,0% | 16,5% |

## Note 3 Charges de personnel

| (En millions d'euros) | **Exercice 2013** | **% du chiffre d'affaires** | **Exercice 2012** | **% du chiffre d'affaires** | **Exercice 2011** | **% du chiffre d'affaires** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Salaires | -322,9 | 28,4% | -313,4 | 28,3% | -279,5 | 27,5% |
| Charges sociales | -129,6 | 11,4% | -125,0 | 11,3% | -122,2 | 12,0% |
| Taxes, formation, intéressement et participation | -9,4 | 0,8% | -14,4 | 1,3% | -13,7 | 1,3% |
| Charges relatives à des paiements fondés sur des actions | -1,5 | 0,1% | -1,5 | 0,1% | -1,5 | 0,1% |
| (Dotations) / Reprises nettes aux provisions pour charges de personnel | - | - | -0,2 | 0,0% | 0,4 | 0,0% |
| Différence entre les contributions payées et la charge nette liée aux engagements de retraite | -2,7 | 0,2% | -0,5 | 0,0% | 6,7 | -0,7% |
| **Total** | **-466,1** | **41,1%** | **-455,0** | **41,1%** | **-409,7** | **40,3%** |

## Note 4 Charges opérationnelles

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | % du chiffre d'affaires | Exercice 2012 | % du chiffre d'affaires | Exercice 2011 | % du chiffre d'affaires |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Sous-traitance - Direct | -188,1 | 16,6% | -164,2 | 14,8% | -124,0 | 12,2% |
| Achats de logiciels et de matériels informatiques | -46,4 | 4,1% | -45,6 | 4,1% | -48,4 | 4,8% |
| Coûts de maintenance | -26,1 | 2,3% | -32,7 | 3,0% | -29,2 | 2,9% |
| Charges locatives | -51,2 | 4,5% | -47,7 | 4,3% | -42,9 | 4,2% |
| Télécommunications | -53,6 | 4,7% | -53,6 | 4,8% | -51,4 | 5,1% |
| Transports et déplacements | -10,2 | 0,9% | -10,4 | 0,9% | -9,9 | 1,0% |
| Véhicules d'entreprise | -9,3 | 0,8% | -8,8 | 0,8% | -7,9 | 0,8% |
| Honoraires | -23,9 | 2,1% | -27,5 | 2,5% | -27,3 | 2,7% |
| Impôts et taxes, autres que l'impôt sur les sociétés | -11,7 | 1,0% | -11,8 | 1,1% | -10,0 | 1,0% |
| Autres charges | -76,4 | 6,7% | -81,3 | 7,3% | -65,6 | 6,5% |
| **Sous-total charges** | **-496,9** | **43,8%** | **-483,6** | **43,7%** | **-416,6** | **41,0%** |
| Amortissements des immobilisations | -37,2 | 3,3% | -36,1 | 3,3% | -37,2 | 3,7% |
| (Dotations) / Reprises nettes aux provisions | 2,9 | -0,3% | 8,3 | -0,7% | 1,4 | -0,1% |
| Plus et moins-values d'immobilisations cédées | -0,7 | 0,1% | -0,9 | 0,1% | -0,5 | 0,0% |
| Pertes sur créances irrécouvrables | -3,5 | 0,3% | -3,4 | 0,3% | -2,3 | 0,2% |
| Production immobilisée | 30,4 | -2,7% | 15,6 | -1,4% | 11,4 | -1,1% |
| **Sous-total autres charges** | **-8,1** | **0,7%** | **-16,5** | **1,5%** | **-27,2** | **2,7%** |
| **Total** | **-505,0** | **44,5%** | **-500,1** | **45,2%** | **-443,8** | **43,7%** |

Les coûts de recherche et developpement non capitalisés s'élèvent respectivement à 30,7 millions d'euros, 29,1 millions d'euros et 35,6 millions d'euros respectivement au titre des exercices 2013, 2012 et 2011.

## Note 5 Autres produits et charges opérationnels

Le poste "Autres produits et charges opérationnels" comprend les produits et charges qui sont inhabituels, anormaux et peu fréquents.

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Réorganisation des effectifs | -3,7 | -1,8 | -1,9 |
| Rationalisation et frais associés | -0,8 | -1,3 | -0,2 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition | -1,6 | -0,1 | -0,3 |
| Amortissement de la Relation Clients | -3,5 | -3,4 | -2,7 |
| Autres | 15,5 | 4,2 | -0,7 |
| **Total** | **5,9** | **-2,4** | **-5,8** |

Les 3,7 millions d'euros de coûts de **réorganisation des effectifs** en 2013 lié à la mise en place de la nouvelle organisation.

Les **coûts d'intégration et d'acquisition,** principalement liés à l'adaptation des systèmes d'information en 2013 et l'intégration de Quality Equipment au Pays-Bas.

L'amortissement de la **Relation Clients** s'est élevé à 3,5 millions d'euros en 2013 correspondant à la partie du prix d'acquisition allouée à la valorisation de la relation clients et du carnet de commandes apportés par Banksys et Siemens IT Solutions & Services.

Les **autres** éléments se sont élevés à :

- 15,5 millions d'euros en 2013, principalement constitués de plus-values sur cessions d'immobilisations en Belgique pour 19,0 millions d'euros et des coûts de mise en place du nouveau périmètre juridique (conseils juridiques, financiers, frais légaux, consultants externes ...) ;
- 4,2 millions d'euros en 2012, dont un gain de 4,3 millions d'euros relatif à la cession de 49% de la participation détenue dans la coentreprise belge « Sinsys ».

## Note 6 Résultat financier

### Coût de l'endettement financier net

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| **Coût de l'endettement financier net** | **-3,7** | **-4,2** | **-5,1** |

Le coût de l'endettement financier de 3,7 millions d'euros en 2013 s'est composé du coût de l'endettement brut moyen sur la période pour un montant de 462 millions d'euros (portant des intérêts au taux moyen de 0,92% comparé à 0,97% en 2012)

### Autres produits et charges financiers

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Gains/(pertes) de change et couvertures liées | -1,4 | -1,5 | -1,3 |
| Autres produits/(charges) financiers | -8,3 | -4,6 | -8,6 |
| **Total autres produits/(charges) financiers** | **-9,7** | **-6,1** | **-9,9** |
| Dont : | | | |
| - autres charges financières | -15,9 | -9,8 | -14,2 |
| - autres produits financiers | 6,2 | 3,7 | 4,3 |

Les autres produits et charges financières sont constitués essentiellement de la remontée du résultat transféré dans le cadre de l'accord d'intégration fiscale antérieur aux opérations de réorganisation de la filiale allemande du groupe à sa société mère Atos. Les montants de ce transfert s'élèvent à 5,4 millions d'euros, 3,3 millions d'euros et 6,0 millions d'euros respectivement pour les exercices 2013, 2012 et 2011.

## Note 7 Charge d'impôt

### Impôts courants et différés

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Impôts courants | -46,9 | -43,6 | -42,7 |
| Impôts différés | 10,7 | -0,2 | -4,2 |
| **Total** | **-36,2** | **-43,8** | **-46,9** |

**Taux effectif d'impôt**

La différence entre le taux courant d'imposition en France et le taux effectif d'impôt du Groupe se décompose de la manière suivante :

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Résultat net avant impôt | 156,5 | 139,4 | 141,4 |
| Taux courant d'imposition français | 38,0% | 36,1% | 36,1% |
| **Impôt théorique au taux courant français** | **-59,5** | **-50,3** | **-51,0** |
| Effet des différences permanentes | 2,3 | 2,1 | 0,7 |
| Ecart de taux sur sociétés étrangères | 8,5 | 6,2 | 5,7 |
| Effet des actifs d'impôt non reconnus | 16,1 | 1,5 | -0,6 |
| Effet des changements de taux sur les impôts différés | -3,3 | -1,5 | -1,6 |
| Retenues à la source | -0,2 | -0,2 | - |
| CVAE nette d'impôt | -2,8 | -2,7 | -2,7 |
| Crédits d'impôt français | 1,2 | 1,0 | 1,2 |
| Autres | 1,5 | 0,1 | 1,4 |
| **Charge d'impôt du Groupe** | **-36,2** | **-43,8** | **-46,9** |
| **Taux effectif d'impôt** | **23,1%** | **31,4%** | **33,2%** |

Le taux effectif d'impôt de Worldline en 2013 a été de 23,1% incluant la CVAE pour un montant brut de 4,2 millions d'euros ou 2,8 millions d'euros net d'impôt.

Les variations du taux effectif d'impôt en 2013 par rapport à 2012 (-8,3 points) et 2012 par rapport à 2011 (-1,8 point), s'expliquent principalement par l'effet de reprise de dépréciation sur les déficits de l'Allemagne (+10,2 millions d'euros) et de l'Espagne (+3,2 millions d'euros).En effet, suite aux réorganisations liées à la filialisation de Worldline, les entités espagnole et allemande qui disposaient de déficits pré intégration ont bénéficié d'apport d'activités opérationnelles (Espagne) ou d'un nouveau périmètre d'intégration fiscale acté en 2013 (Allemagne) dont les perspectives des plans prévisionnels à cinq ans permettent l'activation d'une partie de ces déficits.

L'horizon retenu pour l'activation de ces déficits est de 5 ans. Les déficits allemands restent utilisables sans limite de temps. La durée légale de validité des déficits espagnols est de 18 ans et leur échéance se situe au-delà de 5 ans.

## Note 8 Impôts différés

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Impôts différés actifs | 50,2 | 40,7 | 39,6 |
| Impôts différés passifs | 6,9 | 4,0 | 5,8 |
| **Total impôts différés** | **43,3** | **36,7** | **33,8** |

### Décomposition des actifs et passifs d'impôts différés par nature

| (En millions d'euros) | Déficits fiscaux reportables | Relations contrac-tuelles | Immobili-sations | Retraites | Autres | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Au 1er janvier 2011** | **2,2** | **-5,5** | **25,3** | **5,8** | **5,3** | **33,1** |
| Résultat de l'exercice | 0,3 | 1,0 | -0,1 | -0,9 | -4,5 | -4,2 |
| Goodwill | 0,7 | -1,2 | - | - | 5,0 | 4,5 |
| Capitaux propres | -0,5 | - | - | 1,4 | - | 0,9 |
| Différences de change | -0,2 | - | 0,2 | - | -0,5 | -0,5 |
| **Au 31 décembre 2011** | **2,5** | **-5,7** | **25,4** | **6,3** | **5,3** | **33,8** |
| Résultat de l'exercice | - | 1,1 | -0,6 | 0,9 | -1,7 | -0,3 |
| Goodwill | - | -0,7 | - | - | -1,1 | -1,8 |
| Capitaux propres | 0,2 | - | - | 5,1 | - | 5,3 |
| Reclassements | - | - | -0,6 | 0,5 | - | -0,1 |
| Différences de change | -0,1 | 0,1 | 0,3 | -0,1 | -0,4 | -0,2 |
| **Au 31 décembre 2012** | **2,6** | **-5,2** | **24,5** | **12,7** | **2,1** | **36,7** |
| Résultat de l'exercice | 12,7 | 1,1 | -5,1 | 3,6 | -1,5 | 10,8 |
| Variation du périmètre | - | - | - | 0,2 | 0,6 | 0,8 |
| Capitaux propres | -0,3 | - | - | -1,5 | - | -1,8 |
| Reclassements | -0,3 | - | - | - | - | -0,3 |
| Différences de change | -0,2 | 0,1 | -0,7 | -0,2 | -1,9 | -2,9 |
| **Au 31 décembre 2013** | **14,5** | **-4,0** | **18,7** | **14,8** | **-0,7** | **43,3** |

### Echéancier des déficits fiscaux reportables (en base)

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | | | Exercice 2012 | | | Exercice 2011 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Reconnus | Non reconnus | Total | Reconnus | Non reconnus | Total | Reconnus | Non reconnus | Total |
| Déficits fiscaux reportables à plus de 5 ans | 10,5 | 11,6 | 22,1 | 3,0 | 24,4 | 27,4 | 2,1 | 24,0 | 26,1 |
| **Déficits fiscaux reportables ayant une échéance** | **10,5** | **11,6** | **22,1** | **3,0** | **24,4** | **27,4** | **2,1** | **24,0** | **26,1** |
| **Déficits fiscaux reportables indéfiniment** | **36,9** | **11,2** | **48,1** | **5,5** | **45,2** | **50,7** | **6,8** | **43,9** | **50,7** |
| **Total des déficits fiscaux reportables** | **47,4** | **22,8** | **70,2** | **8,5** | **69,6** | **78,1** | **8,9** | **67,9** | **76,8** |

Les pays disposant des déficits fiscaux reportables les plus importants sont l'Allemagne (stable autour de 42,0 millions d'euros sur les trois années) et l'Espagne (stable autour de 19,0 millions d'euros sur les trois années).

Ces déficits anciens ont été comptabilisés pour la première fois en 2013 à hauteur de 33,0 millions d'euros pour l'Allemagne et 9,5 millions d'euros pour l'Espagne.

**Actifs d'impôts différés non reconnus par le Groupe**

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Déficits fiscaux reportables | 6,8 | 21,5 | 21,2 |
| Différences temporaires | 1,2 | 3,6 | 6,1 |
| **Total** | **8,0** | **25,1** | **27,3** |

## Note 9 Goodwill

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2012 | Cessions Dépré-ciations | Regroupe-ment d'entre-prises | Variations de change | 31 décembre 2013 |
|---|---|---|---|---|---|
| Valeur brute | 378,4 | - | - | -8,9 | **369,5** |
| Perte de valeur | -0,7 | - | - | 0,1 | **-0,6** |
| **Valeur nette** | **377,7** | **-** | **-** | **-8,8** | **368,9** |

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2011 | Cessions Dépré-ciations | Regroupe-ment d'entre-prises | Variations de change | 31 décembre 2012 |
|---|---|---|---|---|---|
| Valeur brute | 379,6 | -2,9 | 4,9 | -3,2 | **378,4** |
| Perte de valeur | -0,7 | - | - | - | **-0,7** |
| **Valeur nette** | **378,9** | **-2,9** | **4,9** | **-3,2** | **377,7** |

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2010 | Cessions Dépré-ciations | Regroupe-ment d'entre-prises | Variations de change | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|---|---|
| Valeur brute | 386,8 | - | 3,4 | -10,6 | **379,6** |
| Perte de valeur | -0,7 | - | - | - | **-0,7** |
| **Valeur nette** | **386,1** | **-** | **3,4** | **-10,6** | **378,9** |

La diminution de 2,9 millions d'euros correspond à la cession des 49% détenus dans Sinsys et les augmentations de 4,9 millions d'euros et 3,4 millions d'euros correspondent respectivement aux acquisitions de Quality equipment B.V. et aux activités de Solutions and IT Services de Siemens.

Le goodwill est alloué aux Unités Génératrices de Trésorerie (UGT), elles-mêmes regroupées dans l'un des secteurs opérationnels présentés dans la note 1 Information sectorielle.

La répartition de la valeur nette comptable des goodwill par UGT ou groupes d'UGT est présentée dans le tableau ci-dessous :

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| France | 5,8 | 5,8 | 5,8 |
| Belgique et Pays-Bas | 248,2 | 248,2 | 246,1 |
| Royaume-Uni | 40,4 | 40,4 | 40,4 |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 11,2 | 11,2 | 11,2 |
| Zone Ibérique & Amérique du sud | 9,4 | 9,4 | 9,4 |
| Asie et Inde | 53,9 | 62,7 | 66,0 |
| **Total** | **368,9** | **377,7** | **378,9** |

Le montant recouvrable d'une UGT est calculé sur la base du calcul de sa valeur d'utilité. Ce calcul utilise des projections de flux de trésorerie établies à partir de budgets triennaux approuvés par la direction. Ils prennent également en compte les hypothèses suivantes :

- Les flux de trésorerie au-delà de la période budgétée de trois ans sont déterminés avec une hypothèse de taux de croissance perpétuelle de 2,5%. Bien que supérieur aux taux de croissance long terme moyens des pays dans lequel le Groupe opère, ce taux reflète les perspectives propres au secteur des paiements.
- Les taux d'actualisation à appliquer à chaque UGT sont déterminés en fonction du coût moyen pondéré du capital du Groupe puis ajustés afin de prendre en compte les taux d'impôts et les conditions spécifiques à chaque zone géographique. Le Groupe a décidé que le coût moyen pondéré du capital serait déterminé avec une prime de risque de marché fixée à 6%, afin de refléter les hypothèses long terme retenues pour le test de dépréciation du goodwill.

Les taux d'actualisation appliqués par UGT sont présentés ci-après :

| | 2013<br>Taux d'actualisation |
|---|---|
| France | 9,8% |
| Belgique et Pays-Bas | 9,8% |
| Royaume-Uni | 9,8% |
| Allemagne & Europe Centrale et de l'Est | 9,8% |
| Zone Ibérique & Amérique du sud | Entre 9,8% et 11,8% |
| Asie et Inde | Entre 9,8% et 10,9% |

Sur la base des tests de dépréciation réalisés en fin d'année, aucune perte de valeur n'a été identifiée sur les trois dernières clôtures.

Une analyse a été menée pour mesurer la sensibilité du calcul aux changements des paramètres clés utilisés (taux de marge opérationnelle, taux d'actualisation et taux de croissance perpétuelle). Les hypothèses envisagées ont consisté à faire varier de plus ou moins 50 points de base chacun des paramètres.
Cette analyse n'a pas mis en évidence l'existence de risque sur aucune des UGT du Groupe.

## Note 10 Immobilisations incorporelles

| (En millions d'euros) | Logiciels et licenses d'utilisation | Relations clients | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **83,8** | **32,1** | **15,3** | **131,2** |
| Acquisitions | 2,6 | - | - | 2,6 |
| Coûts de développement capitalisés | 30,4 | - | - | 30,4 |
| Cessions | -2,7 | - | -0,1 | -2,8 |
| Différences de change | -0,5 | -0,6 | 0,0 | -1,1 |
| Autres | 0,4 | - | 9,1 | 9,5 |
| **Au 31 décembre 2013** | **114,0** | **31,5** | **24,3** | **169,8** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **-50,0** | **-15,4** | **-12,6** | **-78,0** |
| Amortissements de l'exercice | -3,7 | -3,5 | -6,2 | -13,4 |
| Sorties de périmètre | 2,7 | - | - | 2,7 |
| Différences de change | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,7 |
| Autres | -0,3 | - | -4,9 | -5,2 |
| **Au 31 décembre 2013** | **-50,9** | **-18,7** | **-23,6** | **-93,2** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **33,8** | **16,7** | **2,7** | **53,2** |
| **Au 31 décembre 2013** | **63,1** | **12,8** | **0,7** | **76,6** |

| (En millions d'euros) | Logiciels et licenses d'utilisation | Relations clients | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **65,2** | **29,7** | **20,0** | **114,9** |
| Acquisitions | 4,0 | - | - | 4,0 |
| Coûts de développement capitalisés | 15,6 | - | - | 15,6 |
| Impact regroupement d'entreprises | -1,6 | 2,7 | -6,2 | -5,1 |
| Cessions | -0,2 | - | - | -0,2 |
| Différences de change | -0,2 | -0,3 | -0,2 | -0,7 |
| Autres | 1,0 | - | 1,7 | 2,7 |
| **Au 31 décembre 2012** | **83,8** | **32,1** | **15,3** | **131,2** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **-47,3** | **-12,1** | **-12,1** | **-71,5** |
| Amortissements de l'exercice | -3,6 | -3,4 | -4,0 | -11,0 |
| Impact regroupement d'entreprises | 1,3 | - | 2,8 | 4,1 |
| Sorties de périmètre | 0,2 | - | - | 0,2 |
| Différences de change | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,3 |
| Autres | -0,7 | - | 0,6 | -0,1 |
| **Au 31 décembre 2012** | **-50,0** | **-15,4** | **-12,6** | **-78,0** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **17,9** | **17,6** | **7,9** | **43,4** |
| **Au 31 décembre 2012** | **33,8** | **16,7** | **2,7** | **53,2** |

| (En millions d'euros) | Logiciels et licenses d'utilisation | Relations clients | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **47,9** | **25,6** | **19,9** | **93,4** |
| Acquisitions | 4,2 | - | 1,1 | 5,3 |
| Coûts de développement capitalisés | 11,4 | - | - | 11,4 |
| Impact regroupement d'entreprises | - | 4,0 | - | 4,0 |
| Cessions | -1,1 | - | -0,3 | -1,4 |
| Différences de change | -0,2 | 0,1 | -0,5 | -0,6 |
| Autres | 3,0 | - | -0,2 | 2,8 |
| **Au 31 décembre 2011** | **65,2** | **29,7** | **20,0** | **114,9** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **-43,7** | **-9,4** | **-9,9** | **-63,0** |
| Amortissements de l'exercice | -3,8 | -2,7 | -2,3 | -8,8 |
| Sorties de périmètre | 1,1 | - | 0,2 | 1,3 |
| Différences de change | 0,1 | - | 0,3 | 0,4 |
| Autres | -1,0 | - | -0,4 | -1,4 |
| **Au 31 décembre 2011** | **-47,3** | **-12,1** | **-12,1** | **-71,5** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **4,2** | **16,2** | **10,0** | **30,4** |
| **Au 31 décembre 2011** | **17,9** | **17,6** | **7,9** | **43,4** |

## Note 11 Immobilisations corporelles

| (En millions d'euros) | Terrains et constructions | Matériel informatique | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **63,7** | **184,6** | **47,0** | **295,3** |
| Acquisitions | 3,3 | 14,2 | 8,6 | 26,1 |
| Impact regroupement d'entreprises | - | - | - | - |
| Cessions | -2,4 | -11,0 | -3,5 | -16,9 |
| Différences de change | -0,1 | -1,9 | -3,2 | -5,2 |
| Autres | -3,2 | -1,5 | -13,5 | -18,2 |
| **Au 31 décembre 2013** | **61,3** | **184,4** | **35,4** | **281,1** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **-30,8** | **-152,2** | **-25,2** | **-208,2** |
| Amortissements de l'exercice | -5,7 | -18,8 | -4,5 | -29,0 |
| Sorties de périmètre | 0,7 | 10,6 | 3,6 | 14,9 |
| Différences de change | - | 1,4 | 1,4 | 2,8 |
| Pertes de valeur | 1,1 | - | 0,5 | 1,6 |
| Autres | 4,5 | 4,2 | 5,4 | 14,1 |
| **Au 31 décembre 2013** | **-30,2** | **-154,8** | **-18,8** | **-203,8** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2013** | **32,9** | **32,4** | **21,8** | **87,1** |
| **Au 31 décembre 2013** | **31,1** | **29,6** | **16,6** | **77,3** |

| (En millions d'euros) | Terrains et constructions | Matériel informatique | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **70,6** | **174,4** | **40,9** | **285,9** |
| Acquisitions | 2,9 | 15,3 | 9,9 | 28,1 |
| Impact regroupement d'entreprises | 0,1 | 1,5 | 0,1 | 1,7 |
| Cessions | -10,1 | -6,0 | -1,6 | -17,7 |
| Différences de change | - | -0,7 | -0,6 | -1,3 |
| Autres | 0,2 | 0,1 | -1,7 | -1,4 |
| **Au 31 décembre 2012** | **63,7** | **184,6** | **47,0** | **295,3** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **-34,2** | **-140,9** | **-22,4** | **-197,5** |
| Amortissements de l'exercice | -6,3 | -19,0 | -4,6 | -29,9 |
| Sorties de périmètre | 9,8 | 4,9 | 1,4 | 16,1 |
| Différences de change | - | 0,7 | 0,4 | 1,1 |
| Pertes de valeur | 1,7 | - | - | 1,7 |
| Autres | -1,8 | 2,1 | - | 0,3 |
| **Au 31 décembre 2012** | **-30,8** | **-152,2** | **-25,2** | **-208,2** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2012** | **36,4** | **33,5** | **18,5** | **88,4** |
| **Au 31 décembre 2012** | **32,9** | **32,4** | **21,8** | **87,1** |

| (En millions d'euros) | Terrains et constructions | Matériel informatique | Autres immo-bilisations | Total |
|---|---|---|---|---|
| ***Valeur brute*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **69,1** | **163,6** | **42,4** | **275,1** |
| Acquisitions | 3,4 | 14,4 | 8,2 | 26,0 |
| Impact regroupement | - | 2,1 | - | 2,1 |
| Cessions | -3,1 | -8,3 | -3,6 | -15,0 |
| Différences de change | - | -1,2 | -1,5 | -2,7 |
| Autres | 1,2 | 3,8 | -4,6 | 0,4 |
| **Au 31 décembre 2011** | **70,6** | **174,4** | **40,9** | **285,9** |
| ***Amortissements cumulés*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **-30,1** | **-124,6** | **-25,3** | **-180,0** |
| Amortissements de l'exercice | -6,9 | -22,1 | -2,1 | -31,1 |
| Sorties de périmètre | 2,8 | 7,4 | 3,6 | 13,8 |
| Différences de change | - | 0,7 | 1,3 | 2,0 |
| Pertes de valeur | 0,2 | - | 0,1 | 0,3 |
| Autres | -0,2 | -2,3 | - | -2,5 |
| **Au 31 décembre 2011** | **-34,2** | **-140,9** | **-22,4** | **-197,5** |
| ***Valeur nette*** | | | | |
| **Au 1er janvier 2011** | **39,0** | **39,0** | **17,1** | **95,1** |
| **Au 31 décembre 2011** | **36,4** | **33,5** | **18,5** | **88,4** |

Les immobilisations corporelles du Groupe Worldline incluent principalement les équipements informatiques utilisés dans les centres de production, et plus particulièrement au sein des centres de traitement. D'autre part, la politique de Worldline est de louer ses locaux. Par conséquent, le poste « Terrains et constructions » est essentiellement composé des infrastructures techniques des centres de traitements.

## Note 12 Clients et comptes rattachés

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Valeur brute | 241,7 | 229,4 | 215,6 |
| Coûts de transition | 0,4 | 0,0 | 2,0 |
| Provisions pour créances douteuses | -4,9 | -4,8 | -6,1 |
| **Valeur nette de l'actif** | **237,2** | **224,6** | **211,5** |
| Avances et acomptes reçus | -9,8 | -6,5 | -6,7 |
| Produits constatés d'avance et clients créditeurs | -37,0 | -45,2 | -28,1 |
| **Créances clients nettes** | **190,4** | **172,9** | **176,7** |
| **Ratio clients en jours de chiffre d'affaires (DSO)** | **47** | **43** | **49** |

Au-delà d'un retard de paiement supérieur à 60 jours, le Groupe analyse au cas par cas lors d'une revue trimestrielle des en-cours, le besoin de comptabiliser une perte de valeur dans les comptes.

Worldline a bénéficié en 2013 du nouveau programme de titrisation d'Atos qui est structuré en deux compartiments appelés « ON » et « OFF »:

- Le compartiment « ON » similaire au précèdent programme (les créances sont inscrites au bilan) est le compartiment par défaut dans lequel les créances sont cédées. L'utilisation de ce compartiment a été faite à son seuil minimal.
- Le Compartiment « OFF » est conçu de manière à ce que le risque crédit (insolvabilité et retard de paiement) associé aux créances cédées des débiteurs éligibles au programme est entièrement transféré au cessionnaire.

Au 31 décembre 2013, le groupe Atos a vendu pour Worldline:

- Dans le compartiment « ON » 28,9 millions d'euros de créances. Cette vente est avec recours et par conséquent reconsolidante au bilan.
- Dans le compartiment « OFF » 8,4 millions d'euros de créances qualifiés pour la déconsolidation car tous les risques associés sont substantiellement transférés.

- **Balance âgée des créances**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Dépassement du délai de règlement entre 0 et 30 jours | 8,9 | 6,6 | 5,7 |
| Dépassement du délai de règlement entre 30 et 60 jours | 4,8 | 3,9 | 2,9 |
| Dépassement du délai de règlement supérieur à 60 jours | 6,3 | 4,9 | 2,5 |
| **Total** | **20,0** | **15,4** | **11,1** |

## Note 13 Autres actifs courants

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Stocks | 11,0 | 11,9 | 10,6 |
| Etat - Créances de TVA | 15,2 | 15,3 | 16,7 |
| Charges constatées d'avance | 12,0 | 12,0 | 9,4 |
| Autres créances et actifs courants | 16,4 | 19,4 | 16,9 |
| Acomptes reçus | 1,9 | 2,6 | 1,6 |
| **Total** | **56,5** | **61,2** | **55,2** |

## Note 14 Trésorerie et équivalents de trésorerie

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Disponibilités et dépôts bancaires à vue | 125,6 | 93,0 | 54,4 |
| Comptes courants avec les entités Atos à l'actif | 416,4 | 375,7 | 323,2 |
| **Total** | **542,0** | **468,7** | **377,6** |

En fonction des conditions de marché et des prévisions de flux de trésorerie à court terme, le Groupe peut à tout moment investir dans des SICAV monétaires ou dans des comptes bancaires rémunérés ayant une maturité inférieure à trois mois.

## Note 15 Pensions

Les engagements de retraite et assimilés ont donné lieu, au 31 décembre 2013, à une provision nette de 61,4 millions d'euros. La provision s'élevait à 63,5 millions d'euros au 31 décembre 2012 et à 39,6 millions d'euros au 31 décembre 2011.

Les engagements du Groupe se situent principalement au Royaume Uni (35%), en Belgique (28%), en Allemagne (23%) et en France (14%).

Caractéristiques des principaux plans et risques associés

Au Royaume-Uni, les engagements proviennent d'anciens plans à prestations définies, qui ont été fermés aux nouveaux entrants. Ces régimes sont basés sur le salaire de fin de carrière et sont soumis aux exigences de solvabilité prévalant au Royaume-Uni, calculées par un actuaire indépendant sur la base d'un taux d'actualisation reflétant le rendement attendu des actifs des régimes. La plupart des plans sont gouvernés par un conseil d'administration indépendant qui comprend des administrateurs désignés par l'employeur et par les bénéficiaires. En cas de déficit, les périodes de comblement sont décidées entre les administrateurs indépendants des fonds de pension et les sociétés contributrices et peuvent aller jusqu'à 20 ans lorsque des sûretés adéquates sont mis en place par les sociétés contributrices. Le principal régime de Worldline au Royaume-Uni n'ayant que des bénéficiaires actifs, la stratégie d'investissement cible privilégie les actifs de rendement et se compose à 65% d'actions et pour le reste d'obligations d'Etat ou privées, d'immobilier ou de participations dans des projets d'infrastructure.

En Belgique, la majorité des engagements proviennent d'un régime à prestations définies fermé aux nouveaux entrants. Le régime est soumis aux règles de solvabilité locales qui reposent sur un taux d'actualisation de 6% et une table de mortalité officielle. En cas de déficit, un comblement doit intervenir immédiatement. Le régime est assuré auprès d'une compagnie d'assurance spécialisée, qui détermine la stratégie d'investissement.

En Allemagne, la majorité des engagements proviennent d'un régime à prestations définies fermé aux nouveaux entrants. Ce régime est soumis aux obligations locales, qui n'imposent pas de niveau de financement et exigent la souscription d'une assurance mutualisée entre employeurs pour garantir les droits en cas de défaut d'un employeur (PSV). Le régime est partiellement financé par un contrat d'assurance dont la stratégie d'allocation est déterminée par la compagnie d'assurance.

Les engagements de Worldline proviennent, dans une moindre mesure, de régimes légaux ou conventionnels d'indemnités liées à l'ancienneté ou à la fin de carrière.

Ces régimes n'exposent pas le Groupe à des risques particuliers au-delà des risques traditionnels liés aux régimes à prestations définies, qui incluent notamment les risques d'augmentation de l'inflation, de la longévité, ou encore la baisse des taux d'actualisation ou des rendements financiers.

Evénements 2011

En 2011 l'indice de référence pour l'indexation des retraites en paiement au Royaume-Uni a évolué de RPI à CPI, ce qui a conduit à une réduction des droits passés de 5,4 millions d'euros.

Par ailleurs, en Belgique, le régime d'avantages médicaux post emploi a été fermé, conduisant à un gain de liquidation de 2,3 millions d'euros.

Enfin, au 1er janvier 2011, l'acquisition des activités de WL Autriche auprès de Siemens a donné lieu au transfert de 1,8 millions d'euros d'engagements.

Evénements 2012 et 2013

Il n'y a pas eu d'événements significatifs en 2012 et en 2013.

Montants reconnus dans les états financiers

Les montants reconnus au bilan du Groupe au 31 décembre 2013 se présentent comme suit et ont été déterminés régime par régime :

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| **Montant reconnu dans les états financiers** | | | |
| Charges à payer - régimes postérieurs à l'emploi | -60,3 | -62,4 | -38,6 |
| Charges à payer - autres régimes à long terme | -1,1 | -1,1 | -1,0 |
| **Montant total reconnu au bilan** | **-61,4** | **-63,5** | **-39,6** |
| **Décomposition de la charge périodique** | | | |
| Coût des servies rendus (net des cotisations des salariés) | 6,4 | 4,6 | 5,4 |
| Coût des services passés | - | 0,1 | -5,4 |
| (Gains) / pertes liés à l'extinction des engagements | - | - | -2,3 |
| **Charge opérationnelle** | **6,4** | **4,7** | **-2,3** |
| Coût de l'actualisation | 5,0 | 4,9 | 5,0 |
| Revenus d'intérêt | -2,9 | -2,9 | -3,0 |
| **Charge financière nette** | **2,1** | **2,0** | **2,0** |
| **Charge nette périodique totale** | **8,5** | **6,7** | **-0,3** |
| *Dont charge nette périodique liée aux régimes postérieurs à l'emploi* | *8,4* | *6,6* | *-0,4* |
| *Dont charge nette périodique liée aux autres régimes à long terme* | *0,1* | *0,1* | *0,1* |
| **Variation des engagements au titre des régimes à prestations définies** | | | |
| Engagements au titre des régimes à prestations définies au 1er janvier - régimes postérieurs à l'emploi | 140,1 | 108,4 | 100,3 |
| Engagements au titre des régimes à prestations définies au 1er janvier - autres régimes à long terme | 1,1 | 1,0 | 0,7 |
| **Total des engagements au titre des régimes à prestations définies au 1er janvier** | **141,2** | **109,4** | **101,0** |
| Effets de change | -0,9 | 0,7 | 0,9 |
| Coût des services rendus (net des cotisations des salariés) | 6,4 | 4,6 | 5,4 |
| Coût de l'actualisation | 5,0 | 4,9 | 5,0 |
| Cotisations des salariés | 0,5 | 0,8 | 0,7 |
| Effet des modifications de régimes | - | - | -5,4 |
| Extinction des engagements | - | - | -2,3 |
| Regroupement d'entreprises / (cessions) | 0,4 | - | 1,9 |
| Prestations payées | -1,4 | -2,5 | -1,6 |
| (Gains) / pertes actuariels - changements d'hypothèses financières | -5,6 | 23,1 | 3,8 |
| (Gains) / pertes actuariels - changements d'hypothèses démographiques | 0,5 | 0,2 | - |
| (Gains) / pertes actuariels - effets d'expérience | 1,8 | - | - |
| **Engagements au titre des régimes à prestations définies au 31 décembre** | **147,9** | **141,2** | **109,4** |

La maturité moyenne des engagements est de 19,4 ans.

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| **Variation de la juste valeur des actifs de régime** | | | |
| **Juste valeur des actifs de régime au 1er janvier** | **77,8** | **69,8** | **64,6** |
| Effets de change | -0,8 | 0,6 | 0,9 |
| Rendement financier réel des actifs de régime | 6,8 | 4,9 | 0,7 |
| Cotisations employeur | 3,0 | 3,2 | 3,1 |
| Cotisations des salariés | 0,5 | 0,8 | 0,7 |
| Prestations payées par les fonds externes | -0,8 | -1,5 | -0,2 |
| **Juste valeur des actifs de régime au 31 décembre** | **86,5** | **77,8** | **69,8** |
| **Rapprochement avec les montants reconnus dans les états financiers (tous régimes)** | | | |
| Situation financière nette - régimes postérieurs à l'emploi | -60,3 | -62,4 | -38,6 |
| Situation financière nette - autres régimes à long terme | -1,1 | -1,1 | -1,0 |
| **Charges (à payer) / payées d'avance (tous régimes)** | **-61,4** | **-63,5** | **-39,6** |
| **Variation du montant reconnu dans les états financiers (tous régimes)** | | | |
| **Montant reconnu à l'ouverture** | **-63,5** | **-39,6** | **-36,4** |
| Charge nette périodique | -8,5 | -6,6 | 0,3 |
| Prestations payées par l'employeur | 0,7 | 0,9 | 1,4 |
| Cotisations versées par l'employeur | 3,0 | 3,2 | 3,1 |
| Regroupement d'entreprises / (cessions) | -0,5 | - | -1,9 |
| Montants comptabilisés en autres éléments du résultat global | 7,2 | -21,4 | -5,9 |
| Autres (effets de change) | 0,2 | - | -0,2 |
| **Montant reconnu à la clôture** | **-61,4** | **-63,5** | **-39,6** |

En 2013, les régimes au Royaume Uni, en Belgique et en Allemagne ont évolué comme suit:

| (En millions d'euros) | Royaume-Uni | Belgique | Allemagne |
|---|---|---|---|
| **Variation du montant reconnu dans le états financiers (principaux pays)** | | | |
| **Montant reconnu à l'ouverture** | **(5,8)** | **(9,9)** | **(27,1)** |
| Charge nette périodique | (1,9) | (2,5) | (2,1) |
| Prestations payées par l'employeur | - | 0,1 | 0,3 |
| Cotisations versées par l'employeur | 0,9 | 1,8 | 0,4 |
| Regroupement d'entreprises / (cessions) | - | - | - |
| Montants comptabilisés en autres éléments du résultat global | 2,4 | 3,6 | 0,6 |
| Autres (effets de change) | 0,2 | - | - |
| **Montant reconnu à la clôture** | **(4,2)** | **(6,9)** | **(27,9)** |
| Engagements au titre des régimes à prestations définies au 31 décembre | (51,1) | (40,8) | (33,5) |
| Juste valeur des actifs de régime au 31 décembre | 46,9 | 33,9 | 5,6 |
| **Montant reconnu à la clôture** | **(4,2)** | **(6,9)** | **(27,9)** |

Les engagements partiellement ou totalement préfinancés s'élèvent au 31 décembre 2013, 2012 et 2011 à respectivement 119,3, 113,9 et 87,8 millions d'euros, soit plus de 80% du total des engagements de Worldline.

Hypothèses actuarielles

Les engagements de Worldline ont été évalués par des actuaires indépendants, sur la base d'hypothèses mises à jour régulièrement. Ces hypothèses retenues sont les suivantes :

| | Royaume-Uni | | | Zone euro | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| (En millions d'euros) | **2013** | **2012** | **2011** | **2013** | **2012** | **2011** |
| Taux d'actualisation au 31 décembre | 4,60% | 4,50% | 4,70% | 3,30% | 3,00% | 4,50% |
| Hypothèse d'augmentation future des salaires au 31 décembre | 3,20% | 2,90% | 2,90% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |

L'hypothèse d'inflation est utilisée pour déterminer l'impact de l'indexation des retraites en cours de paiement ou des augmentations de salaires selon les règles propres à chaque plan.

Sensibilité des engagements à prestations definies des principaux plans aux hypothèses de taux d'actualisation et d'inflation :

| **Sensibilités** | **Taux d'actualisation +25bp** | **Taux d'inflation +25bp** |
|---|---|---|
| Plan de retraite principal au Royaume-Uni | -6,1% | +6,2% |
| Plan de retraite principal en Allemagne | -5,7% | |
| Plan de retraite principal en Belgique | -3,0% | |

Ces analyses de sensibilité sont basées sur des calculs effectués par des actuaires indépendants et n'incluent pas les effets croisés de chacune des hypothèses, mais incluent les effets que les hypothèses d'inflation ont sur les hypothèses d'augmentation des salaires au Royaume-Uni. Les engagements des régimes belges et allemands ne sont pas sensibles aux hypothèses d'inflation.

Actifs de régime

Les actifs de régimes sont investis comme suit :

| (En millions d'euros) | **31 décembre 2013** | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|
| Actions | 35% | 35% | 34% |
| Obligations | 16% | 16% | 15% |
| Autres | 49% | 49% | 51% |

Les actions et obligations figurant ci-dessus ont été évaluées sur la base de valeurs de marché. Les « Autres actifs » correspondent pour l'essentiel à des contrats d'assurance, une faible proportion recoupe des actifs non liquides dont la valorisation a été effectuée par les gestionnaires externes.

Synthèse des impacts nets sur le compte de résultat et les flux de trésorerie

L'impact net des régimes à prestation définies sur les états financiers du Groupe est le suivant:

*Compte de résultat*

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | | | 31 décembre 2012 | | | 31 décembre 2011 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Postérieur à l'emploi | Autres régimes à long terme | Total | Postérieur à l'emploi | Autres régimes à long terme | Total | Postérieur à l'emploi | Autres régimes à long terme | Total |
| Marge opérationnelle | -6,3 | -0,1 | -6,4 | -4,6 | -0,1 | -4,7 | 2,4 | -0,1 | 2,3 |
| Résultat financier | -2,1 | - | -2,1 | -2,0 | - | -2,0 | -2,0 | - | -2,0 |
| **Impact total sur le compte de résultat** | **-8,4** | **-0,1** | **-8,5** | **-6,6** | **-0,1** | **-6,7** | **0,4** | **-0,1** | **0,3** |

*Impact sur les flux de trésorerie*

L'impact des régimes de retraite sur les flux de trésorerie en 2013 se compose principalement de cotisations versées à des fonds d'assurance pour 3,0 millions d'euros, le reliquat provenant de versements effectués directement par Worldline auprès des bénéficiaires.

## Note 16 Provisions

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2012 | Dotations | Reprises utilisées | Reprises non utilisées | Regroupement d'entreprises | Autres (*) | 31 décembre 2013 | Courantes | Non courantes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Réorganisation | 0,9 | 1,2 | -0,7 | -0,1 | - | -0,4 | 0,9 | 0,9 | - |
| Rationalisation | 0,6 | - | - | -0,1 | - | -0,1 | 0,4 | 0,4 | - |
| Engagements sur projets | 11,0 | 2,2 | -6,2 | -0,6 | - | -1,1 | 5,3 | - | 5,3 |
| Risques et litiges | 9,3 | 2,5 | -1,6 | -2,8 | - | 0,6 | 8,0 | - | 8,0 |
| **Total provisions** | **21,8** | **5,9** | **-8,5** | **-3,6** | **-** | **-1,0** | **14,6** | **1,3** | **13,3** |

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2011 | Dotations | Reprises utilisées | Reprises non utilisées | Regroupement d'entreprises | Autres (*) | 31 décembre 2012 | Courantes | Non courantes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Réorganisation | 1,0 | 0,9 | -0,6 | - | - | -0,4 | 0,9 | 0,9 | - |
| Rationalisation | 0,6 | - | -0,2 | -0,1 | - | 0,3 | 0,6 | 0,6 | - |
| Engagements sur projets | 18,7 | 2,0 | -5,8 | -0,6 | -2,3 | -1,0 | 11,0 | - | 11,0 |
| Risques et litiges | 11,2 | 3,2 | -3,1 | -1,9 | 0,3 | -0,4 | 9,3 | - | 9,3 |
| **Total provisions** | **31,5** | **6,1** | **-9,7** | **-2,6** | **-2,0** | **-1,5** | **21,8** | **1,5** | **20,3** |

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2010 | Dotations | Reprises utilisées | Reprises non utilisées | Regroupement d'entreprises | Autres (*) | 31 décembre 2011 | Courantes | Non courantes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Réorganisation | 0,7 | 0,8 | -4,2 | -0,5 | 4,5 | -0,3 | 1,0 | 1,0 | - |
| Rationalisation | 7,1 | - | -5,3 | -1,2 | - | - | 0,6 | 0,6 | - |
| Engagements sur projets | 5,6 | 3,1 | -5,9 | -0,3 | 17,8 | -1,6 | 18,7 | - | 18,7 |
| Risques et litiges | 10,4 | 4,1 | -1,6 | -2,2 | 0,7 | -0,2 | 11,2 | - | 11,2 |
| **Total provisions** | **23,8** | **8,0** | **-17,0** | **-4,2** | **23,0** | **-2,1** | **31,5** | **1,6** | **29,9** |

*(*) Le mouvement Autres correspond principalement des ajustements de conversion des devises.*

## Note 17 Passifs financiers

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | | | 31 décembre 2012 | | | 31 décembre 2011 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Courant | Non courant | Total | Courant | Non courant | Total | Courant | Non courant | Total |
| Contrats de location-financement | 0,3 | 1,7 | 2,0 | 0,2 | 0,2 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,7 |
| Titrisation | 28,9 | - | 28,9 | 57,5 | - | 57,5 | 62,5 | - | 62,5 |
| Découverts et cash pooling | 134,7 | - | 134,7 | 158,6 | - | 158,6 | 149,2 | - | 149,2 |
| Comptes courants avec les entités Atos | 404,8 | - | 404,8 | 169,2 | - | 169,2 | 148,5 | - | 148,5 |
| Emprunts avec les entités Atos | 26,5 | 44,0 | 70,5 | 26,3 | 70,5 | 96,8 | 22,5 | 96,9 | 119,4 |
| Autres passifs financiers | 0,4 | 0,3 | 0,7 | 0,3 | 0,5 | 0,8 | 0,3 | 0,5 | 0,8 |
| **Total passifs financiers** | **595,6** | **46,0** | **641,6** | **412,1** | **71,2** | **483,3** | **383,3** | **97,8** | **481,1** |

### Passifs financiers libellés en monnaies étrangères

| (En millions d'euros) | EUR | Autres devises | Total |
|---|---|---|---|
| 31 décembre 2013 | 562,0 | 79,6 | **641,6** |
| 31 décembre 2012 | 342,8 | 140,5 | **483,3** |
| 31 décembre 2011 | 327,6 | 153,5 | **481,1** |

**Echéancier des passifs financiers non courants**

| (En millions d'euros) | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | >2018 | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contrats de location-financement | 0,3 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 1,0 | 1,7 |
| Emprunts avec les entités Atos | 22,0 | 22,0 | - | - | - | 44,0 |
| Autres passifs financiers | 0,3 | - | - | - | - | 0,3 |
| **Passifs financiers à long terme au 31 décembre 2013** | **22,6** | **22,2** | **0,1** | **0,1** | **1,0** | **46,0** |

| (En millions d'euros) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | >2017 | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contrats de location-financement | 0,2 | - | - | - | - | 0,2 |
| Emprunts avec les entités Atos | 26,5 | 22,0 | 22,0 | - | - | 70,5 |
| Autres passifs financiers | 0,1 | 0,2 | 0,2 | - | - | 0,5 |
| **Passifs financiers à long terme au 31 décembre 2012** | **26,8** | **22,2** | **22,2** | **-** | **-** | **71,2** |

| (En millions d'euros) | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | >2016 | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contrats de location-financement | 0,2 | 0,2 | - | - | - | 0,4 |
| Emprunts avec les entités Atos | 26,4 | 26,5 | 22,0 | 22,0 | - | 96,9 |
| Autres passifs financiers | - | 0,1 | 0,2 | 0,2 | - | 0,5 |
| **Passifs financiers à long terme au 31 décembre 2011** | **26,6** | **26,8** | **22,2** | **22,2** | **-** | **97,8** |

**Variation de l'endettement net sur l'exercice**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| **Endettement net en début de période** | **-14,6** | **-103,6** | **-159,3** |
| Souscription de nouveaux emprunts | -0,3 | -0,4 | -6,1 |
| Remboursement d'emprunts à long et moyen termes | 25,7 | 23,4 | 22,1 |
| Variation de trésorerie à court terme | -138,7 | 65,6 | 39,4 |
| Nouveaux contrats de location-financement | -1,7 | - | - |
| Emprunts à long et moyen terme des sociétés acquises au cours de la période | - | -0,4 | - |
| Incidence des variations de cours des monnaies étrangères sur les emprunts à long et moyen termes | 0,9 | -4,2 | -1,4 |
| Autres mouvements liés aux opérations de financement | 29,1 | 5,0 | 1,7 |
| **Endettement net en fin de période** | **-99,6** | **-14,6** | **-103,6** |

Les autres mouvements liés aux opérations de financement correspondent principalement à un remboursement net d'opérations de titrisation sur un programme qui est reconsolidé dans les comptes IFRS de Worldline.

**Endettement net**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 542,0 | 468,7 | 377,6 |
| Passifs financiers | -46,0 | -71,2 | -97,8 |
| Part à moins d'un an des passifs financiers | -595,6 | -412,1 | -383,4 |
| **Total** | **-99,6** | **-14,6** | **-103,6** |

## Note 18 Fournisseurs et comptes rattachés

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| **Dettes fournisseurs** | **156,0** | **125,2** | **124,2** |
| Paiements d'avance nets | -1,9 | -2,6 | -1,6 |
| Charges constatées d'avance | -12,0 | -12,0 | -9,4 |
| **Total** | **142,1** | **110,6** | **113,2** |
| **Ratio fournisseur en nombre de jours (DPO)** | **71** | **51** | **61** |

L'échéance des dettes fournisseurs et comptes rattachés est à moins d'un an.

L'évolution en 2013 reflète principalement l'augmentation des délais de paiement (« *days payment outstanding, ou DPO* ») à 20 jours (30,8 millions d'euros), en partie due à une augmentation des dettes fournisseurs envers le Groupe Atos (+ 10 millions d'euros), en conséquence de la réorganisation du Groupe avec des flux supplémentaires de charges internes ainsi qu'un volume plus important d'achat de matériel informatique (+ 10 millions d'euros).

## Note 19 Autres passifs courants

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Avances et acomptes reçus sur commandes clients | 9,8 | 6,5 | 6,7 |
| Personnel et comptes rattachés | 56,7 | 55,1 | 52,5 |
| Sécurité sociale et autres organismes | 33,7 | 32,5 | 28,3 |
| Etat – Taxe sur la valeur ajoutée | 33,4 | 33,1 | 32,7 |
| Produits constatés d'avance | 30,3 | 35,2 | 22,5 |
| Autres dettes d'exploitation | 12,8 | 23,3 | 20,2 |
| **Total** | **176,7** | **185,7** | **162,9** |

L'échéance des "Autres passifs courants" est à moins d'un an à l'exception des produits constatés d'avance dont l'échéance peut varier en fonction des termes spécifiques des contrats.

## Note 20 Notes sur le tableau de flux de trésorerie combiné historique

### Variation de besoin en fonds de roulement

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Clients et comptes rattachés | -18,8 | -2,3 | -4,0 |
| Fournisseurs et comptes rattachés | 34,0 | 2,8 | 8,8 |
| Personnel et comptes rattachés | 2,5 | 8,2 | 1,0 |
| Autres | -1,6 | -4,4 | -2,9 |
| **Variation du besoin en fonds de roulement** | **16,1** | **4,3** | **2,9** |

### Décaissements et encaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| **Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières** | | | |
| Titres Atos Worldline India Private Limited (Inde) | | | -0,9 |
| Titres Quality equipment (Pays-Bas) | | -9,5 | |
| Titres Buyster (France) | | | -2,6 |
| Autres | -0,4 | -1,2 | -3,8 |
| **Total décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières** | **-0,4** | **-10,7** | **-7,3** |
| **Encaissement liés aux cessions financières** | | | |
| Titres Sinsys (Belgique) | | 11,8 | |
| Autres | 0,1 | 0,3 | 1,2 |
| **Total encaissement liés aux cessions financières** | **0,1** | **12,1** | **1,2** |

### Dettes envers les actionnaires

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 | Exercice 2012 | Exercice 2011 |
|---|---|---|---|
| Titres Atos Worldline GmbH (Allemagne) | -90,0 | | |
| Titres Atos Worldline India Private Limited (Inde) | -51,4 | | |
| Titres Atos IT Solutions and Services S.A. (Argentine) * | -39,2 | | |
| Titres Atos Worldline Spain, S.A. (Espagne) | -14,5 | | |
| Titres Atos Worldline Austria GmbH (Austriche) * | -9,8 | | |
| Titres Atos IT Solutions and Services S.A.(Chili) * | -3,3 | | |
| **Dettes envers les actionnaires** | **-208,2** | **0,0** | **0,0** |

* Titres provenant de l'acquisition Siemens IT Solutions and Services

### Autres mouvements liés aux opérations de financement

Les autres mouvements liés aux opérations de financement correspondent à un moindre recours à la titrisation.

**Trésorerie et équivalents de trésorerie nets**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Disponibilités et dépôts bancaires à vue | 125,6 | 93,0 | 54,4 |
| Comptes courants avec les entités Atos à l'actif | 416,4 | 375,7 | 323,2 |
| **Total trésorerie et équivalents de trésorerie active** | **542,0** | **468,7** | **377,6** |
| Découverts et cash pooling | -134,7 | -158,6 | -149,2 |
| Comptes courants avec les entités Atos au passif | -404,8 | -169,2 | -148,5 |
| **Total trésorerie passive** | **-539,5** | **-327,8** | **-297,7** |
| **Total trésorerie et équivalents de trésorerie nets** | **2,5** | **140,9** | **79,9** |

## Note 21 Engagements hors bilan

**Engagements contractuels**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | Échéances < à 1 an | 1 à 5 ans | > à 5 ans | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contrats de location-financement | 2,1 | 0,3 | 0,3 | 1,5 | 0,4 | 0,7 |
| **Comptabilisés au bilan** | **2,1** | **0,3** | **0,3** | **1,5** | **0,4** | **0,7** |
| Contrats de location simple terrains, constructions, agencements | 81,8 | 14,1 | 37,2 | 30,5 | 50,5 | 63,2 |
| Contrats de location simple matériel informatique | 2,0 | 1,2 | 0,8 | - | 0,5 | 1,8 |
| Contrats de location simple autres immobilisations | 8,2 | 3,5 | 4,7 | - | 8,8 | 7,5 |
| Obligations d'achat irrévocables | 16,6 | 15,8 | 0,8 | - | 22,1 | 10,3 |
| **Engagements** | **108,6** | **34,6** | **43,5** | **30,5** | **81,9** | **82,8** |
| **Total** | **110,7** | **34,9** | **43,8** | **32,0** | **82,3** | **83,5** |

**Engagements commerciaux**

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| **Garanties bancaires** | **18,8** | **20,6** | **20,9** |
| - Opérationnelles - Performance | 14,6 | 16,3 | 16,6 |
| - Opérationnelles - Appels d'offres | 0,1 | 0,1 | 2,1 |
| - Opérationnelles - Avances sur paiement | 4,1 | 4,2 | 2,2 |
| **Nantissements** | **-** | **0,1** | **0,5** |
| **Total** | **18,8** | **20,7** | **21,4** |

## Note 22 Parties liées

Les parties liées incluent:

- la société mère du Groupe Worldline (Atos SE) et ses filiales qui ne sont pas dans le périmètre de consolidation du Groupe ;
- Les entités qui sont contrôlées par le Groupe, les entités sur lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint, les entités qui offrent un régime d'avantages postérieurs à l'emploi au profit des employés du Groupe ou celles qui sont contrôlées ou détenues conjointement par l'un des dirigeants du Groupe, et

- La direction du Groupe définie comme les personnes qui ont l'autorité et la responsabilité de planifier, diriger et contrôler l'activité du Groupe, notamment les membres du Conseil d'Administration ainsi que le Directeur Général et le Directeur Général Adjoint.

Les transactions entre Worldline et ses filiales, qui sont des parties liées au Groupe, ont été éliminées en consolidation et ne sont pas détaillées dans la présente note.

Transactions entre les parties liées

Les principales transactions entre les sociétés liées regroupent:
- les refacturations de loyer et de coûts de personnel;
- les facturations de services administratifs et prestations de sous-traitance relatives à des contrats clients ;
- la redevance de la marque Atos ; et
- les intérêts associés aux éléments financiers.

Ces transactions sont conclues à des conditions normales de marché.

Les transactions avec les parties liées sont détaillées comme suit :

| (En millions d'euros) | **31 décembre 2013** | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires | 19,6 | 17,4 | 12,2 |
| Produits opérationnels | 12,6 | 14,0 | 9,5 |
| Charges opérationnelles | -107,7 | -79,8 | -73,8 |
| Autres charges opérationnelles | -4,0 | -0,3 | -0,4 |
| Coût de l'endettement financier net | -3,0 | -3,7 | -4,6 |

Les créances et les dettes inscrites au bilan relatives aux parties liées sont les suivantes :

| (En millions d'euros) | **31 décembre 2013** | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|
| Créances clients nettes | 20,7 | 10,3 | 8,9 |
| Autres actifs courants | 1,2 | 4,3 | 3,1 |
| Comptes courants et conventions de trésorerie actif | 416,4 | 375,7 | 323,2 |
| Passifs financiers | 70,5 | 96,9 | 119,3 |
| Fournisseurs et comptes rattachés | 27,6 | 11,3 | 20,1 |
| Autres passifs courants | 0,4 | 0,6 | 4,3 |
| Comptes courants et conventions de trésorerie passif | 401,4 | 165,5 | 144,9 |

Les engagements hors bilan relatifs aux parties liées se détaillent comme suit :

| (En millions d'euros) | **31 décembre 2013** | **Échéances** | | | **31 décembre 2012** | **31 décembre 2011** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **< à 1 an** | **1 à 5 ans** | **> à 5 ans** | | |
| Contrats de location simple terrains, constructions, agencements | 51,2 | 7,8 | 26,5 | 16,9 | 56,1 | 64,4 |
| Contrats de location simple autres immobilisations | - | - | - | - | 0,4 | - |
| Obligations d'achat irrévocables (> 5 ans) | 0,2 | 0,1 | 0,1 | - | - | - |
| **Total** | **51,4** | **7,9** | **26,6** | **16,9** | **56,5** | **64,4** |

Coût des dirigeants du Groupe

Les coûts des principaux dirigeants de Worldline sont ceux du Président du Conseil d'Administration, du

Directeur Général et du Directeur Général Adjoint sachant que les coûts des membres du Conseil d'Administration n'ont pas été intégrés dans les comptes combinés . Le calcul des coûts du Président du Conseil d'Administration et du Directeur Général ont été calculés sur la base du pourcentage du chiffre d'affaires du Groupe par rapport à celui d'Atos. Le coût du Directeur Général Adjoint à été inclu dans sa totalité.

La répartition de la charge enregistrée dans les comptes du Groupe pour ses principaux dirigeants est la suivante :

| (En millions d'euros) | 31 décembre 2013 | 31 décembre 2012 | 31 décembre 2011 |
|---|---|---|---|
| Avantages court terme | 0,8 | 0,9 | 0,9 |
| Cotisations versées par employeur et autres taxes | 0,8 | 0,4 | 0,3 |
| Avantages postérieurs à l'emploi | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| Plans d'actions gratuites et options de souscription * | 0,4 | 0,3 | 0,2 |
| **Total** | **2,3** | **1,8** | **1,6** |

** Les options de souscription d'actions et les actions de performance dont bénéficient les principaux dirigeants de Worldline sont issus de plans Atos, et portent sur le titre Atos.*

Les avantages à court terme incluent les salaires, les bonus et les avantages en nature. L'augmentation des contributions patronales et autres charges est liée à la taxe exceptionnelle sur les hauts revenus et à la contribution patronale sur les actions de performance attribuées en 2013. Les primes comptabilisées dans le compte de résultat incluent les primes effectivement payées durant l'année, les provisions relatives à l'exercice de l'année en cours et les reprises relatives aux années précédentes.

Au cours de l'année, les principaux dirigeants de Worldline n'ont perçu aucune indemnité postérieure à l'emploi.

## Note 23 Risques de marché

### Risque de change

La majeure partie du chiffre d'affaires, des dépenses et des obligations du Groupe est libellée en euros. En 2013, 78,4 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé dans des pays de la zone euro, alors que 21,6 % a été réalisé dans des pays hors zone euro (dont 13 % en livres sterling). Les comptes du Groupe étant libellés en euros, son chiffre d'affaires dépend en partie de l'évolution du taux de change de l'euro par rapport aux monnaies des pays hors zone euro au sein desquels le Groupe réalise une part de son chiffre d'affaires (exposition au risque de conversion des taux de change). Concernant le risque dit de « transaction » (i.e., un non-alignement entre les devises dans lesquelles les revenus sont générés et les coûts encourus), le Groupe estime que son exposition est limitée car dans la zone euro ses coûts sont encourus en euros et son chiffre d'affaires est généré en euros et que, dans les pays en dehors de la zone euro, il réalise ses ventes et effectue la majorité de ses dépenses courantes dans la monnaie locale.
Le Groupe applique une politique de gestion du risque de change couvrant les cas où il effectuerait des transactions commerciales ou financières libellées dans une devise qui diffère des devises locales concernées. En application de cette politique, toute exposition significative au taux de conversion d'une devise étrangère doit être couverte dès sa constatation par l'utilisation de divers instruments financiers, principalement des contrats de change à terme et des contrats de swap de devises. Au 31 décembre 2013, le Groupe n'était pas exposé de manière significative à la variation du cours d'une devise et n'avait mis en place aucun de ces instruments de couverture.

### Risque de taux d'intérêt

L'ensemble des emprunts du Groupe, lesquels sont en grande majorité souscrits auprès du groupe Atos, et de ses dépôts portent intérêt à des taux variables principalement indexés sur le taux Euribor ou EONIA, ajustés à la hausse ou à la baisse d'une marge (voir le tableau détaillé ci-dessous). Le Groupe considère que son exposition aux variations de taux d'intérêts n'est pas significative étant donné son niveau d'endettement relativement faible (soustraction faite de la trésorerie et équivalents de trésorerie) au 31 décembre 2013 (99,6 millions euros).

Le tableau ci-dessous explique plus en détail la répartition de l'endettement net du Groupe au 31 décembre 2013 :

| | Catégorie | 31-déc 2013 | Conditions Financières | Pays |
|---|---|---|---|---|
| | | (*en millions d' euros*) | | |
| **Trésorerie / Dette avec des Institutions Financières** | Trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale (1) | 30,9 | | |
| | Découverts | 0 | Baibor 1M + marge* | Argentine |
| | Contrats de location-financement | -2 | | Belgique |
| | **Trésorerie nette externe** | **28,9** | | |
| **Trésorerie / Dette avec le Groupe Atos** | Centralisation de trésorerie Atos - nette (2) | -40 | Eonia + marge* | Allemagne, Asie, Royaume-Uni |
| | Soldes des comptes courants avec les entités du Groupe Atos (3) | 11,6 | Eonia - marge* | France, Belgique, LATAM |
| | Autres dettes financières | -100,1 | | |
| | *Prêts intragroupes (4)* | *70,5* | *EUR3M + marge * (France)* | *France,Inde* |
| | *Titrisation et autres (5)* | *29,6* | *EUR1M + marge ** | *France* |
| | Endettement intragroupe Net | **-128,5** | | |
| | Endettement net | **-99,6** | | |

* Marge déterminée aux conditions du marché

(1) Montant inclus dans le poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue ». Voir la note 20.
(2) Correspond au poste « disponibilités et dépôts bancaires à vue » (125,6 millions d'euros) après déduction de la trésorerie et dépôts auprès d'une banque locale (ci-dessus)(30,9 millions d'euros) et le montant du poste « découverts et cash pooling » (134,7 millions d'euros) du passif. Voir les notes 17 et 20.
(3) Correspond à la position nette de l'actif (+416,4 millions d'euros) et du passif (-404,8 millions d'euros) des comptes courants avec Atos. Voir la note 20.
(4) Correspond au poste « Emprunts avec des entités Atos ». Voir la note 17.
(5) Correspond au postes « titrisation » et « autres passifs financiers ». Voir la note 17.

### Risque de liquidité

Les emprunts et liquidités du Groupe consistent quasi intégralement en des financements et des dépôts en numéraire dont les maturités sont inférieures à deux ans, accordés par le groupe Atos à travers des prêts intragroupes, des comptes courants, d'une convention de trésorerie (« *cash pooling* ») et d'autres instruments financiers. Ainsi, le Groupe bénéficie actuellement du support financier du groupe Atos pour la couverture de ses besoins de liquidités. Pour une présentation détaillée des passifs financiers du Groupe, le lecteur est invité à se référer à la Note 17.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur sur le marché Euronext Paris, le Groupe bénéficiera d'une facilité de crédit renouvelable d'une durée de deux ans octroyée à hauteur de 300 millions d'euros par Atos aux conditions de marché, afin de couvrir les besoins en liquidités du Groupe et notamment les fluctuations temporaires du besoin en fonds de roulement.

Après l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, le Groupe projette, le moment venu, de recourir à une facilité de crédit renouvelable auprès d'institutions financières tierces afin de remplacer la facilité de crédit renouvelable consentie par Atos.

### Risque de crédit et / ou de contrepartie

Le risque de crédit et/ou de contrepartie correspond au risque qu'une partie à un contrat avec le Groupe manque à ses obligations contractuelles entraînant une perte financière pour le Groupe. Le Groupe considère que son exposition au risque de concentration des crédits est limitée en raison du caractère étendu et diversifié de sa clientèle. La plus grande exposition du Groupe au risque de crédit est liée à sa clientèle d'institutions financières. Le Groupe gère ce risque de crédit en sélectionnant systématiquement des établissements financiers de premier plan comme clients et en utilisant plusieurs banques partenaires.

Le Groupe est aussi exposé à certains risques de crédit liés à ses activités d'acquisition commercant et de services de chèques :

- *Acquisition commercants.* Pour chaque transaction, le Groupe accorde au commerçant une garantie d'exécution relative au paiement effectué par le porteur de carte. Ainsi, le Groupe est exposé à un risque de crédit en cas d'absence de paiement par le titulaire de la carte. De surcroît, le Groupe offre une garantie de « service rendu » au porteur de la carte. Ainsi, en cas de faillite (ou de cessation d'activité) du commerçant avant la livraison du produit ou la réalisation du service acheté par le porteur de carte, ce dernier peut exiger le remboursement du montant de la transaction. L'exposition au risque de crédit est particulièrement significative lorsque les services sont acquis par e-Commerce bien avant leur livraison effective (tels que les services d'achat de billets auprès d'agences de voyages). Le Groupe gère ces risques en sélectionnant des clients qui ont des capacités financières suffisantes, en exigeant des garanties (constitution de collatéraux, délégation d'assurance, etc.) et en vérifiant les flux de transactions journalières afin d'éviter une exposition excessive à ces risques.

- *Service de chèques.* Le Groupe paie des indemnités, basées sur un « scoring » de risque crédit, à ses clients commerçants qui s'inscrivent au « Chèque Service » du Groupe quand les chèques approuvés par le Groupe ne sont pas payés. Dans la mesure où les commissions reçues par le Groupe de la part des commerçants pour ce service sont plus faibles que la moyenne des montants des chèques impayés, l'activité peut devenir génératrice de pertes. Le Groupe gère ce risque en analysant le niveau des défauts de paiement pour chaque catégorie d'activités commerciales et ajuste les commissions facturées aux commerçants en conséquence.

## Note 24 Périmètre de consolidation au 31 décembre 2013 (principales entités)

| | % d'intérêt | Méthode de conso-lidation | % de contrôle | Adresse |
|---|---|---|---|---|
| **FRANCE** | | | | |
| Atos Worldline SAS | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| Mantis SAS | 100 | IG | 100 | 24, rue des Jeûneurs - 75002 Paris |
| Atos Participation 1 | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| Santeos | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| Atos Worldline Bourgigne | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| Arabor | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| Buyster | 25 | MEE | 25 | 13-15 rue de Nancy – 75010 Paris |
| Similo SAS | 100 | IG | 100 | 80 quai Voltaire – Immeuble River Ouest - 95870 Bezons |
| **ALLEMAGNE** | | | | |
| Atos Worldline GmbH | 100 | IG | 100 | Hahnstraße 25 - 60528 Francfort - Allemagne |
| Atos Worldline Holding GmbH | 100 | IG | 100 | Franz-Geuer-Straße 10 - 50823 Cologne - Allemagne |
| **PAYS-BAS** | | | | |
| Atos Worldline B.V. | 100 | IG | 100 | Wolweverstraat 18 – 2980 CD Ridderkerk - Pays Bas |
| **EUROPE (Autres) - MOYEN-ORIENT - AFRIQUE** | | | | |
| **Autriche** | | | | |
| Atos Worldline Austria GmbH | 100 | IG | 100 | Siemensstraße 92 - 1210 Vienne - Autriche |
| **Belgique** | | | | |
| Atos Worldline NV | 100 | IG | 100 | Chaussée de Haecht 1442 - B-1130 Bruxelles - Belgique |
| Atos Worldline Propco | 100 | IG | 100 | Chaussée de Haecht 1442 - B-1130 Bruxelles - Belgique |
| **Luxembourg** | | | | |
| Atos Worldline | 100 | IG | 100 | 2, rue Nicolas Bové - L1253 Luxembourg |
| **Espagne** | | | | |
| Atos Worldline Spain, S.A. | 100 | IG | 100 | Avenida. Diagonal, 210-218 - Barcelone 08018 - Espagne |
| Ute ctda Leon (Centro de Tramite de Senuncias Automatizado) | 34 | IP | 34 | Calle Valgrande numero 6 - 28108 Alcobendas - Madrid Espagne |
| **ROYAUME-UNI** | | | | |
| Atos Worldline UK Limited | 100 | IG | 100 | 4 Triton Square - Regent's Place - Londres, NW 1 3HG Royaume-Uni |

| | % d'intérêt | Méthode de conso-lidation | % de contrôle | Adresse |
|---|---|---|---|---|
| **ASIE PACIFIQUE** | | | | |
| **Chine** | | | | |
| Atos Worldline Co LTD | 100 | IG | 100 | Room 01.111, Floor 1, Building 17, No.7, Zhonghuan Nanlu, Wangjing, District Chaoyang , Pékin - Chine |
| **Hong Kong** | | | | |
| Atos Worldline Limited | 100 | IG | 100 | 8/F Octa Tower, 8 Lam Chak Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong |
| **Inde** | | | | |
| Atos Worldline India Private Limited | 100 | IG | 100 | 701, Interface 11 - Malad (Ouest) - Mumbai 400064 - Inde |
| One to One Marketing Solutions Private Limited | 100 | IG | 100 | 701, Interface 11 - Malad (Ouest) - Mumbai 400064 - Inde |
| **Indonésie** | | | | |
| P.T. Atos Worldline Indonesia | 100 | IG | 100 | Wisma Keiai #1707 Jalan Jenderal Sudirman Kav 3 Jakarta 10220 Indonésie |
| **Malaise** | | | | |
| Atos Worldline (Malaysia) Sdn. Bhd | 100 | IG | 100 | 16-A (1st Floor), Jalan Tun Sambanthan 3, Brickfields, 50470 Kuala Lumpur, Malaisie |
| **Singapour** | | | | |
| Atos Worldline Pte Ltd | 100 | IG | 100 | 620A Lorong 1 Toa Payoh - TP4 Level 5 - Singapour 319762 |
| **Taiwan** | | | | |
| Atos Worldline Ltd | 100 | IG | 100 | 5F, No.100, Sec.3, Min Sheng E. Road, Taipei 105 - Taïwan - R.O.C. |
| **AMERIQUES** | | | | |
| **Argentine** | | | | |
| Atos IT Solutions And Services SA | 100 | IG | 100 | Arias 3751 piso 18, C.A.B.A. - Argentine |
| **Chili** | | | | |
| Atos IT Solutions And Services SA | 100 | IG | 100 | Avenida Providencia 1760 Piso 17, Comuna de Providencia - 8320000 Santiago du Chili - Chili |

# ANNEXE III INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

# Informations Financières pro forma

## A.1 Les Informations financières pro forma historiques

### A.1.1 Le rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma des exercices clos le 31 décembre 2012 et 2013

**Atos Worldline**
(nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : **Worldline**)

Société par Actions Simplifiée

80, quai Voltaire
95870 BEZONS

---

**Rapport du Commissaire aux comptes sur les informations financières pro forma des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013**

---

Au Président,

En notre qualité de Commissaire aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société Atos Worldline S.A.S. (nouvelle dénomination sociale à compter du 30 avril 2014 : Worldline S.A.) relatives aux exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013, qui sera inclus dans le document de base établi dans le cadre du projet d'admission des actions de la société Worldline SA sur le marché Euronext Paris.

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que l'opération de séparation vis-à-vis du groupe Atos aurait pu avoir sur le compte de résultat, l'état du résultat global, le chiffre d'affaires et la marge opérationnelle répartis par lignes de services, et le tableau de flux de trésorerie combinés du groupe Worldline si cette opération avait pris effet à l'ouverture du premier exercice présenté, soit au 1er janvier 2011 et si le groupe séparé avait opéré comme un groupe distinct du groupe Atos, autonome et coté à compter de cette date. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'événement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA (ex-CESR) relatives aux informations pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II point 7 du règlement (CE) N° 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations financières pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces travaux qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations pro forma ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents sources, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société Atos Worldline S.A.S. pour collecter les informations et les explications que nous avons estimé nécessaires.

A notre avis :

- les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement par l'AMF du document de base et de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus incorporant par référence le document de base, visé par l'AMF, serait notifié, et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Neuilly-sur-Seine, le 29 avril 2014

Le Commissaire aux comptes

Deloitte & Associés

Christophe Patrier

## A.2 Les informations financières pro forma

### A.2.1 Base de préparation des informations financières pro forma

Dans le cadre de l'introduction en bourse de Worldline, afin de présenter une vision de l'ensemble du périmètre d'activités du Groupe, qui ne constituait pas préalablement un ensemble patrimonial distinct au sein d'Atos, comme si ses filiales et activités avaient formé un groupe avant leur regroupement effectif, des états financiers combinés historiques ont été établis pour les exercices 2011, 2012 et 2013 sur les bases décrites ci-avant.

Ce jeu de comptes a été préparé à partir des états financiers audités de sociétés historiquement consolidées dans les états financiers du Groupe Atos.

Le Groupe a également préparé, sur la base de ces comptes combinés historiques, des informations financières pro forma pour les exercices 2012 et 2013, dont les principaux retraitements sont détaillés ci-dessous.

Cette information financière pro forma a pour objectif de simuler les effets que l'opération de séparation vis-à-vis d'Atos aurait pu avoir sur le compte de résultat, l'état du résultat global et le tableau des flux de trésorerie de Worldline, si cette opération avait pris effet au 1er janvier 2011 et si Worldline avait opéré comme un groupe distinct, autonome et coté à compter de cette date.
Les informations financières pro forma pour 2012 et 2013 ont été établies conformément aux dispositions :

- de l'annexe II du règlement européen n°809/2004 (règlement prospectus) ;
- des articles 212-7 et 222-2 du règlement général de l'AMF relatifs respectivement au contenu du prospectus et l'information pro forma à fournir dans les rapports financiers ;
- de l'instruction AMF n°2005-11 (précisée par l'instruction AMF n°2007-5 et la recommandation AMF n°2013-08).

Elles ont été préparées sur la base des comptes combinés historiques de Worldline au titre de ces deux mêmes exercices. Elles sont par conséquent à lire en conjonction avec les comptes combinés historiques présentés dans le document de base.

Ces informations financières pro forma sont publiées à seule fin illustrative. A ce titre, il faut noter qu'elles ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient été constatées si l'opération était survenue à une date antérieure à celle de sa survenance réelle. Il faut également noter qu'elles ne préjugent pas non plus de la situation financière ou des performances de Worldline au cours des exercices à venir.

### A.2.2 Présentation des principaux ajustements pro forma

Les comptes de résultats pro forma 2012 et 2013 incluent une estimation réalisée sur la base des comptes combinés, des charges courantes que Worldline aurait encourues s' il avait opéré comme un groupe distinct, autonome et coté depuis le 1er janvier 2011.

L'impact de cette évaluation a été estimé sur une base annualisée et pris en compte pour un montant de:
- -1,2 million d'euros avant impôt (+0,7 millions d'euros après impôt), au titre de l'exercice 2012 ;
- +5,3 millions d'euros avant impôt (-8,3 millions d'euros après impôt), au titre de l'exercice 2013.

**. Chiffre d'affaires**

| | 2013 | 2012 |
|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires dans les comptes combinés historiques** | **1 135,1** | **1 107,2** |
| Ajustement post-scission de travaux d'intégration gérés par le groupe Atos sur un contrat au Royaume-Uni | -9,8 | -1,6 |
| Ajustements de périmètre (Sinsys et Quality Equipment) | | -8,3 |
| **Chiffre d'affaires dans les comptes pro forma (à taux historique)** | **1 125,3** | **1 097,3** |

Les comptes pro forma ont été retraités pour tenir compte d' un transfert post-scission de travaux d'intégration du contrat Transport for Greater Manchester (Royaume-Uni) entièrement gérés par le groupe Atos, et dont le chiffre d'affaires a par conséquent été exclu de la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels pour un montant de 1,6 million d'euros en 2012 et 9,8 million d'euros en 2013.

Par ailleurs, les comptes pro forma 2012 ont été retraités pour tenir compte des ajustements de périmètre effectués au cours de l'année qui génèrent une différence de -8,3 millions d'euros par rapport aux comptes combinés.
Le chiffre d'affaires provenant de Sinsys en 2012, dont la participation a été cédée au cours de l'année, a été annulé en proforma pour 11 millions d'euros. A l'inverse, la quote part de chiffre d'affaires de Quality Equipment, acquis en cours d'année, a été ajoutée dans les proforma pour 2,7 millions d'euros pour présenter une année compléte. Le total des deux mouvements ci-dessus représente donc un ajustement net de -8,3 millions d'euros.

**. Marge opérationnelle**

Les ajustements pro forma comptabilisés au niveau de la marge opérationnelle se détaillent de la manière suivante :

| | 2013 | 2012 |
|---|---|---|
| **Marge opérationnelle dans les comptes combinés historiques** | **164,0** | **152,1** |
| Coûts supplémentaires liés à la réorganisation : Salaires et frais de siège | -1,3 | -1,3 |
| Evolution de la base de coûts des sociétés du périmètre Worldline consécutivement à la réorganisation et à l'évolution des refacturations en provenance du Groupe Atos | +1,9 | +2,8 |
| Ajustement post-scission de travaux d'intégration gérés par le groupe Atos sur un contrat au Royaume-Uni | +0,5 | -0,1 |
| Ajustements de périmètre (Sinsys et Quality Equipment) | | -0,1 |
| **Marge opérationnelle dans les comptes pro forma (à taux historique)** | **165,1** | **153,4** |

- <u>Coûts supplémentaires liés à la mise en place de la nouvelle structure, notamment des salaires et frais liés à la mise en place du siège</u>

  Les ajustements ont été déterminés sur la base des salaires et charges accessoires des nouveaux employés à recruter pour le siège et d'une évaluation interne des dépenses de fonctionnement du nouveau siège pour les autres types de charges. Les dépenses de fonctionnement additionnelles incluent les charges liées à la cotation (coûts des administrateurs indépendants, coût de la communication financière, augmentation des honoraires notamment de commissariat aux comptes…).

  <u>Evolution de la base de coûts des sociétés du périmètre Worldline consécutivement à la réorganisation et à l'évolution des refacturations en provenance du Groupe Atos</u>

  Les bases de coûts opérationnels des filiales ont fait l'objet d'une revue pour tenir compte de la nouvelle organisation.

  L'isolement des activités dans des entités dédiées et la mise en place de conventions de refacturation

avec Atos à des conditions de marché a nécessité la comptabilisation d'ajustements pro forma pour refléter la nouvelle organisation. Cette réorganisation se solde par de légères économies sur les bases de coûts des filiales dans la plupart des cas (Argentine, Asie, Espagne). A l'inverse, le Royaume Uni voit sa base de coûts augmenter suite notamment au transfert d'équipes auparavant partagées chez Worldline.

La légère baisse de la base des coûts de fonctionnement est liée à la réduction des facturations Atos du fait de l'annulation dans les comptes pro forma de la redevance de marque Atos ainsi que des frais liés à l'organisation par marché d'Atos qui ne seront plus refacturés à l'avenir et ont été retraités pour la période historique, car suite aux opérations de constitution de Worldline, l'organisation du Groupe est axée sur des lignes de services et non sur des marchés.

- Ajustements de périmètre

Par ailleurs, deux ajustements de périmètre ont été réalisés sur l'exercice 2012 afin de lui donner un profil similaire au périmètre définitif de Worldline :

- L'activité de Quality Equipment sur le premier semestre 2012 a été intégrée dans le compte de résultat pro forma. Ce retraitement a pour impact sur l'exercice 2012 d'augmenter la marge de 0,6 million d'euros.

- A contrario, l'activité de la participation dans la joint-venture Sinsys (cédée en juin) du premier semestre a été exclue du compte de résultat pro forma. Ce retraitement a pour impact sur l'exercice 2012 de réduire la marge de 0,7 million d'euros.

- Ajustement post-scission de travaux d'intégration gérés par le groupe Atos sur un contrat au Royaume-Uni

La prise en charge par le groupe Atos post-scission de la phase d'intégration du contrat Transport for Greater Manchester (Royaume-Uni), a conduit à exclure un profit de 0,1 million d'euros en 2012 et une perte de 0,5 million d'euros en 2013 dans les comptes pro forma sur la ligne de services Mobilité & Services Web Transactionnels.

Les ajustements pro forma sur la marge opérationnelle ont fait l'objet d'une affectation aux lignes de services lorsqu'ils étaient spécifiques à l'une d'elle, ou d'une allocation sur la base de la clé la plus pertinente (en général le chiffre d'affaires) lorsqu'ils étaient communs à plusieurs lignes de services. Dans la mesure où les lignes de services ne sont pas réparties de manière homogène dans les géographies, il peut aussi en résulter des disparités dans la distribution des ajustements pro forma par ligne de service.

### . Autres produits et charges opérationnels

Les autres produits et charges opérationnels ont fait l'objet d'un retraitement d'annulation pour l'exercice 2012, consistant à annuler la plus-value de cession de 4,3 millions d'euros de la participation de 49% dans Sinsys dans la mesure où Sinsys a été complètement sortie du scope de Worldline dans les comptes pro forma.

### . Résultat financier

Le résultat financier inclut des charges supplémentaires relatives au coût de la dette allouée à Worldline par Atos pour réaliser l'opération de séparation (208,2 millions d'euros correspondant au prix d'acquisition des titres ayant fait l'objet de mouvements dans le cadre de la réorganisation) , considérée comme mise à disposition du Groupe dès l'ouverture.
Le coût de cette dette reconnue en charges a été calculé en utilisant des taux normatifs représentatifs du coût de financement propre à Worldline pour chacun des 2 exercices. Le taux utilisé est Eonia +0,50%. Le montant des charges supplémentaires relatives à la répartition du coût de la dette a été évalué à 1,5 million d'euros en 2012 et 1,2 million d'euros en 2013.

Par ailleurs, au niveau du poste « Autres charges financières », les charges relatives aux bénéfices

rapatriés par la filiale allemande du Groupe à sa société mère Atos, dans le cadre d'accords d'intégration fiscale antérieurs aux opérations de réorganisation, ont été annulés dans les comptes 2012 et 2013 pro forma pour respectivement 3,3 et 5,4 millions d'euros. En effet, le résultat de cette filiale est acquis au Groupe Worldline dans la nouvelle organisation.

**. Impôt**

Les variations d'impôt liées aux ajustements pro forma comptabilisés et décrits ci-avant pour chacune des périodes auxquelles ils se rapportent, ont été évaluées au taux d'imposition en vigueur dans le pays concerné.
Par ailleurs, les impôts différés relatifs à des déficits anciens reconnus en 2013 pour l'Allemagne (33,0 millions d'euros en base) et l'Espagne (9,5 millions d'euros en base) ont été annulés pour être reconnus par capitaux propres dès l'ouverture.
Ces deux composantes d'ajustements de l'impôt résultent en une économie d'impôt de 1,9 million d'euros en 2012 et une hausse de 13,6 millions d'euros en 2013.
Aucune charge d'impôt liée aux sorties d'intégration fiscales ni économie liée à la création de nouvelles intégrations fiscales locales n'a été constatée au sein de Worldline.

Ces retraitements pro forma ont été déterminés sur la base d'estimation et d'hypothèses retenues par la Direction du Groupe et ne peuvent par conséquent pas refléter le résultat de négociations ou de décisions ultérieures. Par conséquent, les charges complémentaires détaillées ci-dessus ne peuvent correspondre aux charges qui auraient été effectivement supportées si le Groupe avait effectivement opéré comme un groupe distinct, autonome et coté à compter du 1er janvier 2011.

### A.2.3 Compte de résultat pro forma

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2013 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **1 135,1** | **-9,8** | **1 125,3** |
| Charges de personnel | -466,1 | -3,4 | -469,5 |
| Charges opérationnelles | -505,0 | 14,3 | -490,7 |
| **Marge opérationnelle** | **164,0** | **1,1** | **165,1** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | **14,4%** | | **14,7%** |
| Autres produits et charges opérationnels | 5,9 | - | 5,9 |
| **Résultat opérationnel** | **169,9** | **1,1** | **171,0** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | **15,0%** | | **15,2%** |
| Coût de l'endettement financier net | -3,7 | -1,2 | -4,9 |
| Autres charges financières | -15,9 | 5,4 | -10,5 |
| Autres produits financiers | 6,2 | - | 6,2 |
| Résultat financier | -13,4 | 4,2 | -9,2 |
| **Résultat avant impôt** | **156,5** | **5,3** | **161,8** |
| Charge d'impôt | -36,2 | -13,6 | -49,8 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,8 | - | -1,8 |
| **RESULTAT NET** | **118,5** | **-8,3** | **110,2** |
| Dont attribuable aux : | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | **118,5** | **-8,3** | **110,2** |

| (En euros et en nombre d'actions) | | | |
|---|---|---|---|
| Nombre moyen pondéré d'actions | 11 621 805 | - | 11 621 805 |
| **Résultat net par action – attribuable aux propriétaires de la société mère** | **10,20** | **-** | **9,48** |
| Nombre moyen pondéré dilué d'actions | 11 621 805 | - | 11 621 805 |
| **Résultat net dilué par action - attribuable aux propriétaires de la société mère** | **10,20** | **-** | **9,48** |

| (En millions d'euros) | Exercice 2012 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2012 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **1 107,2** | **-9,9** | **1 097,3** |
| Charges de personnel | -455,0 | 6,2 | -448,8 |
| Charges opérationnelles | -500,1 | 5,0 | -495,1 |
| **Marge opérationnelle** | **152,1** | **1,3** | **153,4** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | **13,7%** | | **14,0%** |
| Autres produits et charges opérationnels | -2,4 | -4,3 | -6,7 |
| **Résultat opérationnel** | **149,7** | **-3,0** | **146,7** |
| **En % du Chiffre d'affaires** | **13,5%** | | **13,4%** |
| Coût de l'endettement financier net | -4,2 | -1,5 | -5,7 |
| Autres charges financières | -9,8 | 3,3 | -6,5 |
| Autres produits financiers | 3,7 | 0,0 | 3,7 |
| Résultat financier | -10,3 | 1,8 | -8,5 |
| **Résultat avant impôt** | **139,4** | **-1,2** | **138,2** |
| Charge d'impôt | -43,8 | 1,9 | -41,9 |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence | -1,7 | - | -1,7 |
| **RESULTAT NET** | **93,9** | **0,7** | **94,6** |
| Dont attribuable aux : | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | **93,9** | **0,7** | **94,6** |

(En euros et en nombre d'actions)

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nombre moyen pondéré d'actions | 11 621 805 | - | 11 621 805 |
| **Résultat net par action – attribuable aux propriétaires de la société mère** | **8,08** | **-** | **8,14** |
| Nombre moyen pondéré dilué d'actions | 11 621 805 | - | 11 621 805 |
| **Résultat net dilué par action - attribuable aux propriétaires de la société mère** | **8,08** | **-** | **8,14** |

### A.2.4 Etat du résultat global pro forma

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2013 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Résultat net de la période** | **118,5** | **-8,3** | **110,2** |
| **Autres éléments du résultat global** | | | |
| **- à reclasser en compte de résultat (recyclable):** | **-12,4** | **2,3** | **-10,1** |
| Variation de la réserve de conversion | -12,4 | 2,3 | -10,1 |
| **- non reclassé en compte de résultat (non-recyclable):** | **5,7** | **-** | **5,7** |
| Gains et pertes actuariels générés sur la période liés aux engagements de retraite | 7,2 | - | 7,2 |
| Effet d'impôt sur les éléments non recyclables directement reconnus en capitaux propres | -1,5 | - | -1,5 |
| **Total autres éléments du résultat global** | **-6,7** | **2,3** | **-4,4** |
| **Total Résultat global** | **111,8** | **-6,0** | **105,8** |
| Dont attribuable aux : | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | **111,8** | **-6,0** | **105,8** |

| (En millions d'euros) | Exercice 2012 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2012 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Résultat net de la période** | **93,9** | **0,7** | **94,6** |
| **Autres éléments du résultat global** | | | |
| **- à reclasser en compte de résultat (recyclable):** | **-8,4** | **-1,3** | **-9,7** |
| Variation de la réserve de conversion | -8,4 | -1,3 | -9,7 |
| **- non reclassé en compte de résultat (non-recyclable):** | **-14,7** | **-** | **-14,7** |
| Gains et pertes actuariels générés sur la période liés aux engagements de retraite | -21,4 | - | -21,4 |
| Effet d'impôt sur les éléments non recyclables directement reconnus en capitaux propres | 6,7 | - | 6,7 |
| **Total autres éléments du résultat global** | **-23,1** | **-1,3** | **-24,4** |
| **Total Résultat global** | **70,8** | **-0,6** | **70,2** |
| Dont attribuable aux : | | | |
| **- propriétaires de la société mère** | **70,8** | **-0,6** | **70,2** |

### A.2.5 Chiffre d'affaires et marge opérationnelle répartis par ligne de services

Chiffre d'affaires réparti par ligne de services (à taux historique)

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Combiné** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **364,6** | **378,8** | **391,7** | **1 135,1** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 32,1% | 33,4% | 34,5% | 100,0% |
| **Ajustements Pro forma** | **-** | **-9,8** | **-** | **-9,8** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Pro forma** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **364,6** | **369,0** | **391,7** | **1 125,3** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 32,4% | 32,8% | 34,8% | 100,0% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **353,6** | **366,7** | **386,9** | **1 107,2** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 31,9% | 33,1% | 34,9% | 100,0% |
| **Ajustements Pro forma** | **2,7** | **-1,6** | **-11,0** | **-9,9** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012 Pro forma** | | | | |
| **Chiffre d'affaires par ligne de services** | **356,3** | **365,1** | **375,9** | **1 097,3** |
| % du chiffre d'affaires groupe | 32,5% | 33,3% | 34,3% | 100,0% |

Marge opérationnelle répartie par ligne de services

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | Structure centrale | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Combiné** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **67,2** | **37,7** | **78,9** | **-19,8** | **164,0** |
| % du chiffre d'affaires | 18,4% | 10,0% | 20,1% | -1,7% | 14,4% |
| **Ajustements Pro forma** | **-1,3** | **-0,7** | **2,5** | **0,6** | **1,1** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Pro forma** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **65,9** | **37,0** | **81,4** | **(19,2)** | **165,1** |
| % du chiffre d'affaires | 18,1% | 10,0% | 20,8% | -1,7% | 14,7% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012 Combinés** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **68,0** | **44,5** | **63,4** | **-23,8** | **152,1** |
| % du chiffre d'affaires | 19,2% | 12,1% | 16,4% | -2,1% | 13,7% |
| **Ajustements Pro forma** | **-0,6** | **-2,2** | **1,4** | **2,7** | **1,3** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012 Pro forma** | | | | | |
| **Marge opérationnelle par ligne de services** | **67,4** | **42,3** | **64,8** | **(21,1)** | **153,4** |
| % du chiffre d'affaires | 18,9% | 11,6% | 17,2% | -1,9% | 14,0% |

Excédent brut opérationnel réparti par ligne de services

| (En millions d'euros) | Services commerçants & Terminaux | Mobilité & Services Web Transactionnels | Traitements de transactions & Logiciels de Paiement | Structure centrale | **Total Groupe** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Combinés** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **78,9** | **53,6** | **88,9** | **-18,2** | **203,2** |
| % du chiffre d'affaires | 21,6% | 14,1% | 22,7% | -1,6% | 17,9% |
| **Ajustements Pro forma** | **-1,2** | **-0,8** | **2,5** | **0,6** | **1,1** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2013 Pro forma** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **77,7** | **52,8** | **91,4** | **(17,6)** | **204,3** |
| % du chiffre d'affaires | 21,3% | 14,3% | 23,3% | -1,6% | 18,2% |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012 Combinés** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **77,9** | **55,3** | **72,0** | **-22,3** | **182,9** |
| % du chiffre d'affaires | 22,0% | 15,1% | 18,6% | -2,0% | 16,5% |
| **Ajustements Pro forma** | **-0,3** | **-2,2** | **0,8** | **2,6** | **0,9** |
| **Exercice clos le 31 décembre 2012 Pro forma** | | | | | |
| **Excédent brut opérationnel (EBO)** | **77,6** | **53,1** | **72,8** | **(19,7)** | **183,8** |
| % du chiffre d'affaires | 21,8% | 14,5% | 19,4% | -1,8% | 16,8% |

### A.2.6 Tableau de flux de trésorerie pro forma

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2013 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Résultat avant Impôt** | **156,5** | **5,3** | **161,8** |
| Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | 37,2 | - | 37,2 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux provisions d'exploitation | -0,2 | - | -0,2 |
| financières | 2,0 | - | 2,0 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux autres provisions opérationnelles | -2,6 | - | -2,6 |
| Amortissement de la Relation Clients | 3,5 | - | 3,5 |
| (Plus)/Moins-values de cessions d'immobilisations | -18,5 | - | -18,5 |
| Charges nettes liées aux options de souscription d'actions et assimilées | 1,5 | - | 1,5 |
| Coût de l'endettement financier net | 3,7 | 1,2 | 4,9 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts financiers et impôts** | **183,1** | **6,5** | **189,6** |
| Impôts payés | -33,7 | -6,0 | -39,7 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | 16,1 | - | 16,1 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité** | **165,5** | **0,5** | **166,0** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles | -61,7 | - | -61,7 |
| Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles | 20,7 | - | 20,7 |
| **Investissements d'exploitation nets** | **-41,0** | **-** | **-41,0** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières | -0,4 | - | -0,4 |
| Encaissements liés aux cessions financières | 0,1 | - | 0,1 |
| **Investissements financiers nets** | -0,3 | | -0,3 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement** | **-41,3** | | **-41,3** |
| Augmentation de capital | 2,9 | - | 2,9 |
| Dettes envers les actionnaires | -208,2 | 208,2 | - |
| Décaissements liés aux acquisitions des participations ne donnant pas le contrôle | -1,6 | - | -1,6 |
| Souscription de nouveaux emprunts | 0,3 | - | 0,3 |
| Nouveaux contrats de location-financement | 1,7 | - | 1,7 |
| Remboursements d'emprunts à long et à moyen | -25,7 | - | -25,7 |
| Coût de l'endettement financier net payé | -3,7 | -1,2 | -4,9 |
| Autres mouvements liés aux opérations de financement | -28,6 | - | -28,6 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement** | **-262,9** | **207,0** | **-55,9** |
| **Variation de trésorerie** | **-138,7** | **207,5** | **68,8** |

| (En millions d'euros) | Exercice 2012 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2012 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Résultat avant Impôt** | **139,4** | **-1,2** | **138,2** |
| Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | 36,1 | -0,4 | 35,7 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux provisions d'exploitation | -7,6 | - | -7,6 |
| financières | 2,0 | - | 2,0 |
| Dotations/(Reprises) nettes aux autres provisions opérationnelles | -0,2 | - | -0,2 |
| Amortissement de la Relation Clients | 3,4 | - | 3,4 |
| (Plus)/Moins-values de cessions d'immobilisations | -2,6 | - | -2,6 |
| Charges nettes liées aux options de souscription d'actions et assimilées | 1,5 | - | 1,5 |
| Coût de l'endettement financier net | 4,2 | 1,5 | 5,7 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts financiers et impôts** | **176,2** | **-0,1** | **176,1** |
| Impôts payés | -28,4 | -7,9 | -36,3 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | 4,3 | -0,7 | 3,6 |
| **Flux nets de trésorerie générés par l'activité** | **152,1** | **-8,7** | **143,4** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles | -46,3 | 0,2 | -46,1 |
| **Investissements d'exploitation nets** | **-46,3** | **0,2** | **-46,1** |
| Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières | -10,7 | 9,5 | -1,2 |
| Trésorerie des sociétés acquises durant l'exercice | -0,7 | 0,7 | - |
| Encaissements liés aux cessions financières | 12,1 | -11,8 | 0,3 |
| Trésorerie des sociétés cédées durant l'exercice | -0,4 | 0,4 | |
| **Investissements financiers nets** | 0,3 | -1,2 | -0,9 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement** | **-46,0** | **-1,0** | **-47,0** |
| Augmentation de capital | 16,5 | - | 16,5 |
| Dividendes versés aux actionnaires | -23,2 | - | -23,2 |
| Décaissements liés aux acquisitions des participations ne donnant pas le contrôle | -1,6 | - | -1,6 |
| Souscription de nouveaux emprunts | 0,4 | - | 0,4 |
| Remboursements d'emprunts à long et à moyen | -23,4 | - | -23,4 |
| Coût de l'endettement financier net payé | -4,2 | -1,5 | -5,7 |
| Autres mouvements liés aux opérations de financement | -5,0 | - | -5,0 |
| **Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement** | **-40,5** | **-1,5** | **-42,0** |
| **Variation de trésorerie** | **65,6** | **-11,2** | **54,4** |

### A.2.7 Tableau de flux de trésorerie disponible

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2013 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Excédent Brut Opérationnel (EBO)** | **203,2** | **1,1** | **204,3** |
| Investissements opérationnels | -61,7 | - | -61,7 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | 16,1 | - | 16,1 |
| **Flux de trésorerie opérationnel** | **157,6** | **1,1** | **158,7** |
| Impôts payés | -33,7 | -6,0 | -39,7 |
| Coût de l'endettement financier net payé | -3,7 | -1,2 | -4,9 |
| Réorganisation provenant des autres produits et charges opérationnels | -3,3 | - | -3,3 |
| Rationalisation & frais associés provenant des autres produits et charges opérationnels | -0,9 | - | -0,9 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition | -1,6 | - | -1,6 |
| Investissements financiers nets (*) | -0,2 | - | -0,2 |
| Autres variations (**) | 6,8 | 5,4 | 12,2 |
| **Flux de trésorerie disponible** | **121,0** | **-0,7** | **120,3** |

*(*) Investissements financiers nets à long terme excepté les acquisitions et les cessions.*
*(**) Les autres variations correspondent aux autres éléments opérationnels décaissés (excluant la réorganisation, la rationalisation et frais associés, les coûts d'intégration et d'acquisition), aux dividendes versés aux participations ne donnant pas le contrôle, à la revente d'actions propres & aux augmentations de capital liées à l'exercice d'options de souscription d'actions et autres éléments financiers décaissés.*

| (En millions d'euros) | Exercice 2012 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2012 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Excédent Brut Opérationnel (EBO)** | **182,9** | **0,9** | **183,8** |
| Investissements opérationnels | -46,3 | 0,2 | -46,1 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | 4,3 | -0,7 | 3,6 |
| **Flux de trésorerie opérationnel** | **140,9** | **0,4** | **141,3** |
| Impôts payés | -28,4 | -7,9 | -36,3 |
| Coût de l'endettement financier net payé | -4,2 | -1,5 | -5,7 |
| Réorganisation provenant des autres produits et charges opérationnels | -1,3 | - | -1,3 |
| Rationalisation & frais associés provenant des autres produits et charges opérationnels | -1,6 | - | -1,6 |
| Coûts d'intégration et d'acquisition | -0,1 | - | -0,1 |
| Investissements financiers nets (*) | -1,0 | - | -1,0 |
| Autres variations (**) | -4,0 | 3,3 | -0,7 |
| **Flux de trésorerie disponible** | **100,3** | **-5,7** | **94,6** |

*(*) Investissements financiers nets à long terme excepté les acquisitions et les cessions.*
*(**) Les autres variations correspondent aux autres éléments opérationnels décaissés (excluant la réorganisation, la rationalisation et frais associés, les coûts d'intégration et d'acquisition), aux dividendes versés aux participations ne donnant pas le contrôle, à la revente d'actions propres & aux augmentations de capital liées à l'exercice d'options de souscription d'actions et autres éléments financiers décaissés.*

| (En millions d'euros) | Exercice 2013 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2013 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Marge opérationnelle** | **164,0** | **1,1** | **165,1** |
| + Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | 37,2 | - | 37,2 |
| + Valeur nette des immobilisations cédées/mises au rebut | 0,7 | - | 0,7 |
| + Charge d'option de souscription d'actions | 1,5 | - | 1,5 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions pour retraite | 2,7 | - | 2,7 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions | -2,9 | - | -2,9 |
| **EBO** | **203,2** | **1,1** | **204,3** |

| (En millions d'euros) | Exercice 2012 Combiné | Ajuste-ments Pro forma | Exercice 2012 Pro forma |
|---|---|---|---|
| **Marge opérationnelle** | **152,1** | **1,3** | **153,4** |
| + Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles | 36,1 | -0,4 | 35,7 |
| + Valeur nette des immobilisations cédées/mises au rebut | 0,9 | - | 0,9 |
| + Charge d'option de souscription d'actions | 1,5 | - | 1,5 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions pour retraite | 0,5 | - | 0,5 |
| +/- Dotations/(Reprises) nettes aux provisions | -8,2 | - | -8,2 |
| **EBO** | **182,9** | **0,9** | **183,8** |