

DÉCRYPTAGE

Pour Worldline, les terminaux de paiement sont appelés à évoluer avec le cloud

Dans un entretien aux « Echos », Gilles Grapinet affirme que les terminaux ont vocation à être remplacés par des systèmes logiciels ouverts dans le cloud. A l'étude, la cession de l'activité de terminaux de paiement pourrait rapporter à Worldline autour de 2,5 milliards d'euros, de sources concordantes.



Worldline mène une revue stratégique concernant les terminaux de paiement d'Ingenico, qu'il a rachetés l'an dernier. (Shutterstock)

Par **Gabriel Nedelec, Anne Drif**

Publié le 26 janv. 2021 à 14:53 | Mis à jour le 27 janv. 2021 à 11:39

Si on l'interroge, **Gilles Grapinet est formel** . « *Nous sommes engagés dans une revue stratégique de l'activité des terminaux de paiement d'Ingenico, nous n'avons pris aucune décision* », déclare aux « Echos » le patron de Worldline, leader européen des paiements. Difficile cependant de ne pas y lire une volonté de revendre cette branche d'Ingenico, dont il a bouclé le rachat en octobre.

Selon nos informations, Worldline aurait d'ailleurs approché plusieurs banques d'affaires pour préparer cette session, dont BNP Paribas. Des offres indicatives sont attendues en mars, pour une valorisation prévue autour de 2,5 milliards d'euros, selon des sources de marché. Des fonds friands de dossiers de restructuration, comme Apollo, Platinum ou Cinven, pourraient se positionner. Interrogé sur ce montant, le patron de Worldline botte en touche : « *Je n'ai pas de commentaire à faire sur un montant alors que tous les scénarios sont encore ouverts* », répond Gilles Grapinet.

A peine fusionné avec Ingenico, Worldline entame la cession de ses activités de terminaux de paiement

Reste que cette somme serait bienvenue pour permettre au groupe de réaliser sa prochaine acquisition. Particulièrement dans une industrie où la consolidation est essentielle pour réaliser des économies d'échelle et où les concurrents peuvent se prévaloir de capitalisations boursières impressionnantes, à l'image du néerlandais Adyen, pesant plus de 57 milliards d'euros.

Une activité rentable

L'activité n'est pas présentée comme une priorité stratégique. « *Quasiment aucun de nos concurrents ne possède une branche de fabrication de terminaux*, assure Gilles Grapinet. *Par ailleurs, les terminaux avec logiciel propriétaire embarqué sont voués à être remplacés par des systèmes logiciels ouverts dans le cloud, qui concentrera les services.* »

Dans le secteur, la stratégie interroge. « *A moyen-long terme, les terminaux de paiement vont disparaître, mais à court terme, il s'en vend encore des quantités !* » note un professionnel. Tout est une question de « *timing et de modalités* », nuance Angelo Caci, a

la tête du cabinet de conseil Syrtals Cards. « *S'ils trouvent par exemple un fonds intéressé, un bon prix, car l'activité est toujours rentable, et s'ils parviennent à conserver un partenariat privilégié, alors cela peut être une bonne solution* », veut croire l'expert.

Avec ou sans lui, Worldline veut s'assurer que la division restera en pointe sur son marché. « *Notre ambition, c'est de faire en sorte que ce leader des technologies d'aujourd'hui, soit le leader de ces technologies de demain* », affirme Gilles Grapinet, qui n'exclut pas pour autant une cession de bloc minoritaire ou majoritaire.

Gabriel Nedelec et Anne Drif