

# Portés par l'ensemble des solutions, les solides résultats 2021 confirment un retour à une croissance durablement profitable

## Points clés

- **Chiffre d'affaires de 1 024 M€**, en croissance organique<sup>1</sup> de **4,3%** par rapport à 2020
- **Revenus des activités logicielles supérieurs à 200 M€**
- **Marge d'EBITDA stable à 23,9%** grâce à une gestion active des coûts
- **EBIT courant<sup>2</sup> de 147 M€**, en croissance organique<sup>3</sup> de 6,0%
- **Résultat net part du Groupe de 88 M€**, en hausse de c.120%
- **Flux de trésorerie disponible<sup>4</sup> de 104 M€**, confortant la **robuste position de liquidité du Groupe qui atteint 887 M€<sup>5</sup>** au 31 janvier 2022
- **Endettement net stable à 504 M€** au 31 janvier 2022, confirmant le faible niveau du **ratio de levier financier à 0,4x hors leasing<sup>6</sup>**
- **Nouvelles avancées dans le déploiement de la stratégie Back to Growth** avec une poursuite de la recomposition du portefeuille d'activités et une croissance soutenue des revenus liés aux souscriptions
- **Dividende proposé de 0,55€ par action** au titre de 2021, en progression de 10% par rapport à 2020

## Perspectives

- **Croissance organique des ventes attendue à plus de 2% pour 2022**
- **EBIT courant<sup>2</sup> attendu en hausse organique "low- to mid-single digit" en 2022**
- **Minimum de 3% de croissance organique moyenne des ventes attendue sur la période 2021-2023**
- **Croissance organique moyenne de l'EBIT courant<sup>2</sup> attendu au minimum à "mid-single digit" sur la période 2021-2023**

Paris, le 28 mars 2022,

**Quadient** (Euronext Paris: QDT), un leader des solutions d'entreprise visant à faire de chaque interaction client – via un canal physique ou digital – une expérience riche et personnalisée, annonce ce jour son chiffre d'affaires du quatrième trimestre et ses résultats annuels 2021 (période close le 31 janvier 2022).

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, a déclaré : « 2021 marque la première année de la

seconde phase de la stratégie Back to Growth de Quadient. Il y a un an, nous avons tenu un Capital Markets Day au cours duquel nous avons présenté nos perspectives de croissance à l'horizon 2023. Au moment où nous clôturons 2021, nous sommes fiers de publier des résultats solides portés par une croissance des revenus dans chacune de nos trois solutions. Cette croissance a été tirée par une forte acquisition de nouveaux clients dans l'ensemble de nos offres logicielles, un rebond prononcé de la vente d'équipements liés au traitement du courrier, surpassant une nouvelle fois la performance de nos principaux concurrents, et par une progression soutenue de notre base installée de consignes colis. Dans un environnement marqué par la poursuite de la digitalisation et de l'automatisation des processus de communication et financiers, l'utilisation de nos plateformes cloud a connu une forte croissance de 25%. Enfin, nous continuons à bénéficier de l'expansion du e-commerce qui génère une hausse des volumes de colis comme en témoigne l'utilisation croissante de notre base installée de consignes colis connectées, elle-même en augmentation.

Le modèle économique de Quadient a fait preuve de résilience et sa transformation vers une génération de revenus plus récurrente et plus prévisible s'est poursuivie. La croissance organique de notre chiffre d'affaires a atteint 4,3% et celle de notre EBIT courant a atteint 6,0%, excédant les indications initialement communiquées malgré des conditions difficiles en matière de chaîne logistique et les aléas liés au Covid-19. La profitabilité est restée élevée avec une marge d'EBITDA stable à 23,9% grâce à une organisation plus efficace et une gestion active de nos coûts, alors même que nos investissements en R&D et en force de vente ont augmenté. La génération de free cash-flow a de nouveau été forte, atteignant 104 millions d'euros, confortant la saine situation financière du Groupe comme en témoigne notre faible levier financier à 0,4 fois l'EBITDA hors activités de leasing. Quadient soumettra par conséquent à l'approbation de l'assemblée générale de ses actionnaires un dividende de 0,55 euro par action, au-dessus du plancher minimum fixé par la politique de dividende définie dans le cadre de son plan stratégique Back to Growth. Sur la base de ces bons résultats, nous confirmons avec confiance nos perspectives : nos solutions logicielles génèrent une base annuelle de revenus récurrents de plus en plus élevée, qui devrait bientôt excéder 250 millions d'euros ; la profitabilité de nos solutions liées au courrier reste bien maîtrisée, à un niveau proche de 45% ; et nous sommes parfaitement en ligne pour atteindre notre objectif de plus de 25 000 consignes colis installées d'ici fin 2023 ».

## **CROISSANCE ORGANIQUE DE TOUTES LES SOLUTIONS ET DANS TOUTES LES ZONES GÉOGRAPHIQUES**

**Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe** a atteint 1 024 millions d'euros en 2021, soutenu par une solide croissance organique de 4,3% avec une contribution positive de chacune des solutions et de chacune des zones géographiques. L'accélération vers un modèle de souscription basé sur des revenus de souscription s'est poursuivie : les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 2,8% par rapport à 2020 et représentent désormais 67% du chiffre d'affaires du Groupe.

La croissance publiée du chiffre d'affaires ressort en recul de 0,5% par rapport à 2020, celle-ci incluant un effet de change négatif de -0,8% et un effet périmètre négatif de -3,9%. En ligne avec la stratégie du Groupe consistant à remodeler son portefeuille d'activités, les changements de périmètre concernent la cession de ProShip fin février 2020, l'acquisition de YayPay fin juillet 2020, la vente des activités graphiques en Australie et en Nouvelle-Zélande en janvier 2021, l'acquisition de Beanworks en mars 2021 et, enfin, la cession de l'activité de systèmes d'emballage automatique et du site de production de machines de mise sous pli aux Pays-Bas fin juillet 2021.

### **Chiffre d'affaires consolidé**

<i>En millions d'euros</i>	<b>2021</b>	2020	Variation	Variation hors change	<b>Variation organique<sup>1</sup></b>
<b>Opérations Majeures</b>	942	919	2,4%	3,4%	3,0%
<i>Intelligent Communication Automation<sup>(a,b)</sup></i>	201	183	9,4%	9,5%	7,3%
<i>Mail-Related Solutions<sup>(b)</sup></i>	659	653	0,9%	1,8%	1,8%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	83	83	-0,7%	2,6%	2,6%
<b>Opérations Annexes</b>	82	110	-25,7%	-26,1%	23,2%
<b>Total Groupe</b>	<b>1 024</b>	<b>1 029</b>	<b>-0,5%</b>	<b>0,2%</b>	<b>4,3%</b>

<i>En millions d'euros</i>	<b>2021</b>	2020	Variation	Variation hors change	<b>Variation organique<sup>1</sup></b>
<b>Opérations Majeures</b>	942	919	2,4%	3,4%	3,0%
<i>Amérique du Nord</i>	519	501	3,5%	5,5%	4,7%
<i>Principaux pays européens<sup>(a)</sup></i>	371	367	1,1%	0,4%	0,4%
<i>International<sup>(b)</sup></i>	52	51	1,8%	4,2%	4,2%
<b>Opérations Annexes</b>	82	110	-25,7%	-26,1%	23,2%
<b>Total Groupe</b>	<b>1 024</b>	<b>1 029</b>	<b>-0,5%</b>	<b>0,2%</b>	<b>4,3%</b>

(a) Allemagne, Autriche, Benelux, France, Irlande, Italie, Royaume-Uni et Suisse.

(b) Le segment International regroupe les activités de Parcel Locker Solutions au Japon et les activités Intelligent Communication Automation en-dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens.

## Opérations Majeures

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** a atteint 942 millions d'euros (92% du chiffre d'affaires total) en 2021, enregistrant une croissance organique de 3,0%. Chacune des trois solutions et chacune des régions a contribué positivement à cette performance.

Le chiffre d'affaires de l'**Amérique du Nord** (55% des Opérations Majeures) s'est élevé à 519 millions d'euros, en croissance organique de 4,7% grâce, principalement, à une croissance à deux chiffres de l'activité Intelligent Communication Automation qui a bénéficié d'un important gain de nouveaux clients et du développement des deux sociétés de logiciels récemment acquises, YayPay et Beanworks. L'activité a également enregistré une solide performance des ventes d'équipement en Mail-Related Solutions tandis que Parcel Locker Solutions a pâti d'une base de comparaison élevée due au déploiement du contrat Lowe's l'année précédente.

Les **Principaux pays européens** (39% des Opérations Majeures) ont réalisé un chiffre d'affaires de 371 millions d'euros en croissance organique de 0,4%. Intelligent Communication Automation et Parcel Locker Solutions ont enregistré des ventes en solide hausse dans les Principaux pays

européens, l'activité des consignes réalisant la croissance la plus forte grâce au déploiement des contrats existants avec les enseignes de distribution et à la signature de nouveaux contrats. Les ventes de l'activité Mail-Related Solutions sont restées stable, prouvant leur résilience.

Le segment **International** (6% des Opérations Majeures) a, quant à lui, enregistré une solide croissance organique de son chiffre d'affaires (+4,2%), portée notamment par l'activité Parcel Locker Solutions, principale contributrice de cette performance grâce notamment à l'augmentation régulière de sa base installée au Japon.

### **Intelligent Communication Automation**

Le chiffre d'affaires de l'activité de solutions cloud **Intelligent Communication Automation** (21% des Opérations Majeures) a franchi pour la première fois la barre des 200 millions d'euros en 2021, à 201 millions d'euros, en croissance organique de 7,3%, une solide performance soutenue par un gain élevé de nouveaux clients. L'activité Intelligent Communication Automation a en effet enregistré une croissance nette de plus de 2 800 nouveaux comptes, terminant l'année avec une base de plus de 11 800 clients. L'acquisition récente de Beanworks ainsi que l'expansion de YayPay ont largement contribué à l'acquisition de nouveaux clients avec environ 350 nouveaux contrats pour les solutions dédiées à la gestion des comptes clients ou fournisseurs, remportés grâce notamment à la concrétisation d'opportunités de synergies commerciales avec les autres activités du Groupe. Au total, les ventes croisées ont représenté les deux tiers des gains de nouveaux clients de l'activité Intelligent Communication Automation.

En ligne avec la stratégie du Groupe, le changement de modèle économique s'est encore accéléré, porté par la demande croissante de solutions cloud. Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 17,1% et représenté 67% du chiffre d'affaires de Intelligent Communication Automation en 2021, contre 59% en 2020. La part des clients en mode SaaS a atteint 76% fin 2021 et la base de revenus annuels récurrents a, quant à elle, atteint 147 millions d'euros fin 2021, contre 123 millions d'euros fin 2020. A l'inverse, les ventes de licences ont enregistré un repli organique de 26,7% en 2021 malgré un important contrat signé au deuxième trimestre 2021, avec un repli de 45% au quatrième trimestre. Les ventes de licences n'ont représenté que 14% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation.

La **marge de profitabilité**<sup>7</sup> de Intelligent Communication Automation a diminué de 3,9 points en organique en 2021 pour atteindre 14,7%. Le changement de modèle économique, les récentes acquisitions ciblées et les investissements maîtrisés dédiés à l'expansion de la plateforme cloud, à la croissance des ressources commerciales et à l'augmentation des dépenses marketing pèsent de façon transitoire sur la profitabilité de l'activité.

### **Mail-Related Solutions**

Le chiffre d'affaires de **Mail-Related Solutions** (70% des Opérations Majeures) s'est élevé à 659 millions d'euros en 2021, en croissance organique de 1,8% par rapport à 2020. Cette solide performance a été générée grâce à la croissance organique de 12,5% des ventes d'équipements : les placements de nouveaux matériels ont fortement rebondi en 2021 grâce au renouvellement de la gamme de produits (lancement de la nouvelle série iX-9 aux États-Unis) et à une forte attention portée à l'acquisition de nouveaux clients comme à la rétention de clients existants. 2021 aura

également été une année record pour les équipements de mise sous pli haut de gamme.

Dans le même temps, le Groupe a enregistré un recul limité à 2,0% en organique de ses revenus liés aux souscriptions (71% du chiffre d'affaires de Mail-Related Solutions). La résilience de la base installée et celle des revenus liés aux souscriptions est restée forte, soutenue par les contrats pluriannuels, qui protègent l'activité.

Au total, grâce à l'acquisition de clients et à la rétention de la base existante, la croissance de l'activité Mail-Related Solutions a été d'environ 3 points supérieure à la performance du marché mondial<sup>8</sup>, cette surperformance étant encore plus marquée sur le marché nord-américain.

La **marge de profitabilité**<sup>6</sup> de l'activité Mail-Related Solutions a légèrement baissé organiquement de 1,0 point à 44,2%, essentiellement à cause des coûts de transport plus élevés et des perturbations de la chaîne logistique. Au total, l'augmentation des coûts de transport et d'approvisionnement a représenté une charge additionnelle de 6 millions d'euros.

### **Parcel Locker Solutions**

Le chiffre d'affaires de **Parcel Locker Solutions** (9% des Opérations Majeures) a atteint 83 millions d'euros en 2021, soit une croissance organique de 2,6% par rapport à 2020. La performance a été affectée par une forte base de comparaison en matière de ventes d'équipements due au contrat Lowe's en 2020. Les ventes d'équipements ont ainsi fortement baissé mais les revenus liés aux souscriptions ont progressé de 19,1% en organique grâce au déploiement des contrats existants avec des transporteurs et des distributeurs en Europe ainsi que, dans une moindre mesure, à l'augmentation de la base installée au Japon. Le taux d'utilisation des consignes colis automatiques a continué de progresser pour atteindre 61% en 2021 (il était de 57% en 2020), ce qui a également contribué à la bonne performance des revenus liés aux souscriptions.

Quadiant a terminé l'année avec une base installée de plus de 15 800 consignes automatiques, en bonne voie pour atteindre l'objectif de 25 000 unités fixé par l'entreprise à fin 2023. Plus de 2 800 nouvelles consignes ont été installées en 2021, dont plus de 650 au cours du quatrième trimestre, malgré les problèmes de chaîne logistique.

La **marge de profitabilité**<sup>6</sup> de l'activité Parcel Locker Solution est ressortie à -4,5% en 2021, soit une baisse organique de 10,1 points par rapport à 2020. Ce recul est essentiellement dû à la hausse des coûts de transport pour la livraison de nouvelles consignes ainsi qu'à une augmentation des investissements en R&D et en ressources commerciales, tandis que la profitabilité de la base installée est restée élevée, à 27%.

### **Opérations Annexes**

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** a diminué de 25,7% en 2021 pour atteindre 82 millions d'euros. Cette baisse est essentiellement le reflet des cessions des activités graphiques en Australie et en Nouvelle-Zélande ainsi que de l'activité de systèmes d'emballage automatique. Les Opérations Annexes ne pèsent désormais plus que pour 8% du chiffre d'affaires total. Elles ont, en revanche, enregistré une croissance organique de 23,2% grâce à la bonne performance des ventes de systèmes d'emballage automatique jusqu'à la cession de cette activité fin juillet 2021 et

au développement des activités de consignes colis automatiques en Suède.

## CHIFFRE D'AFFAIRES DU QUATRIÈME TRIMESTRE 2021

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'est élevé à 273 millions d'euros au quatrième trimestre 2021, en repli de 5,0% en données publiées ou 3,3% en organique par rapport au quatrième trimestre 2020. Cette baisse organique est essentiellement le reflet d'une base de comparaison élevée puisque le quatrième trimestre 2020 correspondait au pic du déploiement du contrat Lowe's en Parcel Locker Solutions. Dans le même temps, grâce à ses efforts et son agilité, l'entreprise a réussi à limiter l'impact des tensions grandissantes sur la chaîne d'approvisionnement concernant la production d'équipements et les délais d'acheminement, pour finalement arriver à livrer ses clients dans les temps.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** a atteint 253 millions d'euros au quatrième trimestre 2021, soit une baisse organique de 4,4% par rapport au quatrième trimestre 2020. L'activité **Intelligent Communication Automation** a vu son chiffre d'affaires croître de 0,6% en organique à 54 millions d'euros, impacté négativement par le changement de business model, les ventes de licence étant en fort recul de 45% au quatrième trimestre. L'activité **Mail-Related Solutions** a continué de faire preuve d'une forte résilience, son chiffre d'affaires ayant atteint 178 millions d'euros, en repli organique de seulement 1,1%. L'activité **Parcel Locker Solutions** a réalisé un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros, ce qui représente un recul organique de 32,1% du fait de la base de comparaison élevée liée au déploiement du contrat Lowe's.

Les **Opérations Annexes** ont réalisé un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros au quatrième trimestre 2021, en baisse de 40,9% en données publiées du fait des changements de périmètre, mais en croissance organique de 12,9%.

## REVUE DES RÉSULTATS ANNUELS 2021

### Compte de résultat simplifié

<i>En millions d'euros</i>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 024</b>	<b>1 029</b>	<b>(0,5)%</b>
Marge brute	744	743	+0,1%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	72,6%	72,2%	
EBITDA	245	246	(0,4)%
<i>Marge d'EBITDA</i>	23,9%	23,9%	
<b>Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions (EBIT courant)</b>	<b>147</b>	<b>152<sup>(a)</sup></b>	<b>(3,3)%</b>
<i>Marge d'EBIT courant</i>	14,4%	14,7% <sup>(a)</sup>	
Résultat opérationnel courant	135	132	+2,3%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>88</b>	<b>40</b>	<b>+117%</b>
Résultat net par action	2,32	0,92	+152%

Résultat net dilué par action	2,17	0,92	+136%
<i>(a) Dont la reprise du complément de prix liée à l'acquisition de Parcel Pending d'un montant de 6,5 millions d'euros. Hors reprise du complément de prix, le Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions s'élèverait à 145 millions d'euros et la marge associée à 14,1%.</i>			

### Résultat opérationnel courant<sup>9</sup> en croissance organique de 6,0%

	2021			2020		
	Opérations Majeures	Opérations Annexes	Total Groupe	Opérations Majeures	Opérations Annexes	Total Groupe
<b>Chiffre d'affaires</b>	942	82	<b>1 024</b>	919	110	<b>1 029</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b> hors charges liées aux acquisitions	147	0	<b>147</b>	153 <sup>(a)</sup>	(1)	<b>152<sup>(a)</sup></b>

*(a) Dont la reprise du complément de prix liée à l'acquisition de Parcel Pending d'un montant de 6,5 millions d'euros. Hors reprise du complément de prix, les résultats opérationnels courants hors charges liées aux acquisitions des Opérations Majeures et du Groupe s'élèveraient respectivement à 146 millions d'euros et à 145 millions d'euros.*

Le taux de **marge brute** a légèrement progressé, passant de 72,2% en 2020 à 72,6% en 2021, malgré des frais de transport plus élevés. Le taux de marge brute a bénéficié de la croissance du chiffre d'affaires, d'un mix d'activités plus favorable au sein de Intelligent Communication Automation ainsi que d'un contrôle serré du coût des ventes.

Le **résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions** (EBIT courant) s'est élevé à 147 millions d'euros en 2021, enregistrant une croissance organique de 6,0% par rapport aux 145 millions d'euros réalisés en 2020 (152 millions d'euros en incluant l'impact non récurrent de la reprise du complément de prix liée à l'acquisition de Parcel Pending). Cette hausse reflète essentiellement la croissance organique du chiffre d'affaires, l'amélioration du taux de marge brute, la profitabilité soutenue de la base installée et une gestion active des charges opérationnelles, en particulier les économies réalisées sur les dépenses liées aux frais généraux et administratifs, grâce à la poursuite de la simplification et de l'intégration de l'organisation ainsi qu'à la réduction de son empreinte immobilière. En parallèle, Quadient ayant continué à investir dans ses trois solutions, l'augmentation planifiée des dépenses en matière de commercialisation et de R&D a pesé sur la profitabilité, tout comme l'impact dilutif de l'acquisition récente de YayPay et Beanworks, deux sociétés en forte croissance spécialisées dans l'automatisation des processus financiers. Enfin, la bascule du modèle économique vers des revenus de souscription SaaS (par opposition aux licences perpétuelles) s'est poursuivie, affectant le mix du résultat opérationnel.

La **marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions** s'établit ainsi à 14,4% du chiffre d'affaires en 2021 contre 14,1% en 2020, hors reprise du complément de prix liée à l'acquisition de Parcel Pending (14,7% en incluant la reprise de complément de prix).

Les **charges liées aux acquisitions** ont atteint 12 millions d'euros en 2021 contre 20 millions

d'euros en 2020, du fait d'une moindre activité de M&A. Le **résultat opérationnel courant** s'est ainsi établi à 135 millions d'euros en 2021, contre 132 millions d'euros en 2020.

Les **charges pour optimisation des structures et autres charges opérationnelles** se sont élevées à 19 millions d'euros en 2021, un niveau plus faible qu'en 2020 où elles avaient atteint 36 millions d'euros. Cette amélioration reflète les progrès déjà accomplis par l'entreprise en matière de réorganisation, signe que la seconde phase de la stratégie Back to Growth est déjà bien engagée. Par conséquent, le **résultat opérationnel** a atteint 116 millions d'euros en 2021, en forte augmentation par rapport aux 96 millions d'euros réalisés en 2020.

### **Résultat net part du Groupe en hausse de c.120%**

La gestion active de l'endettement du Groupe, qui s'est notamment traduite par le remboursement anticipé de 85 millions de dollars d'emprunts dits placements privés US en septembre 2020 et le remboursement anticipé de 163 millions d'euros de dette obligataire en mars 2021, a permis une réduction significative du **coût net de l'endettement financier**. En 2021, celui-ci a atteint 25 millions d'euros contre 33 millions en 2020.

Compte tenu de l'appréciation de 20 millions d'euros de la juste valeur des investissements de Quadient dans les fonds d'investissement X'ange 2 et Partech Entrepreneurs, le Groupe a enregistré 17 millions d'euros en **gains de change et autres éléments financiers** contre 1 million d'euros en 2020.

Au total, le **résultat financier net** s'est établi à -9 millions d'euros en 2021 contre -32 millions en 2020.

L'**impôt sur les sociétés** représente une charge de 20 millions d'euros en 2021, en baisse par rapport aux 24 millions d'euros comptabilisés en 2020, année qui avait été affectée par l'enregistrement de charges exceptionnelles pour couvrir de potentiels risques fiscaux au Royaume-Uni. En 2021, le Groupe a bénéficié de mesures de report de pertes fiscales aux Etats-Unis dans le contexte de l'épidémie de Covid-19 ainsi que de gains en capital non taxables sur ses investissements X'ange 2 et Partech Entrepreneurs. Le **taux d'imposition** ressort ainsi à 18% en 2021 contre 36% en 2020.

Le **Résultat net part du Groupe** s'est ainsi élevé à 88 millions d'euros en 2021 contre 40 millions d'euros en 2020, soit une hausse de c.120%. Le **Résultat net par action** ressort à 2,32 euros en 2021 contre 0,92 euro en 2020, tandis que le résultat net dilué par action atteint 2,17 euros en 2021 (0,92 euro en 2020).

### **Forte génération de trésorerie**

L'**EBITDA**<sup>10</sup> a atteint 245 millions d'euros en 2021 contre 246 millions d'euros en 2020. La **marge d'EBITDA** est restée stable d'une année à l'autre à 23,9% du chiffre d'affaires, grâce à la forte contribution de la base installée de clients pour chacune des trois solutions, un contrôle actif des coûts et une organisation plus agile, contrebalançant les tensions sur la chaîne logistique, l'impact dilutif des récentes acquisitions et l'augmentation des investissements.

La **variation du besoin en fonds de roulement** a généré une sortie nette de trésorerie de 8



millions d'euros en 2021 contre un flux net positif de 2 millions d'euros en 2020. La baisse des créances n'a pas pu compenser en totalité la hausse significative des stocks liée aux perturbations de la chaîne logistique.

Les **créances de leasing** ont diminué de 39 millions d'euros en 2021 contre une diminution de 62 millions d'euros en 2020, cette moindre baisse reflétant un ralentissement de l'érosion du portefeuille de leasing.

Le **portefeuille de leasing et autres services de financement** est resté stable, à 595 millions d'euros au 31 janvier 2022 contre 598 millions d'euros au 31 janvier 2021, ce qui représente un repli organique de 6,4% en 2021, à comparer à un recul organique de 8,7% en 2020. A la clôture de l'exercice 2021, le taux de défaut du portefeuille de leasing se situait autour de 1,7%, stable par rapport à la fin de l'exercice 2020).

Les **intérêts financiers et impôts payés** ont fortement augmenté pour atteindre 66 millions d'euros en 2021 contre 37 millions d'euros en 2020. Alors que les intérêts payés sont restés stables d'une année à l'autre, les impôts versés ont augmenté de façon significative du fait d'une normalisation des conditions fiscales après les mesures exceptionnelles dont le Groupe a bénéficié en 2020 pendant crise liée à l'épidémie de Covid-19.

Les **investissements en immobilisations corporelles et incorporelles** ont enregistré une baisse marginale à 88 millions d'euros en 2021 contre 90 millions d'euros en 2020. Les investissements de développement ont augmenté, passant de 30 millions d'euros en 2020 à 37 millions d'euros en 2021. Ces investissements ont notamment concerné la R&D pour le développement des plateformes et logiciels, leur augmentation étant également liée aux récentes acquisitions. Les investissements correspondant aux équipements placés en location ont été stables mais reflètent un mix différent, à savoir une augmentation des investissements liés aux consignes colis et une diminution des investissements liés au matériel de courrier. Les investissements de maintenance ont également été stables. A noter que le plus faible renouvellement de baux immobiliers dans le cadre de l'optimisation des coûts s'est traduit par une baisse des investissements liés aux contrats de location (IFRS 16).

Au total, les **flux de trésorerie après investissements** se sont élevés à 104 millions d'euros en 2021 contre 167 millions d'euros en 2020.

## **AMÉLIORATION DU LEVIER FINANCIER ET SOLIDE POSITION DE LIQUIDITÉ**

La **dette nette** a légèrement décru, passant de 512 millions d'euros au 31 janvier 2021 à 504 millions d'euros au 31 janvier 2022 malgré l'acquisition de Beanworks. L'émission de 270 millions d'euros d'emprunts Schuldschein en novembre 2021 a permis le remboursement immédiat de 130 millions d'euros d'emprunts Schuldschein arrivant à expiration en 2022 et 2023. Cette émission a également permis le remboursement supplémentaire de 83 millions d'euros d'emprunts Schuldschein arrivant à expiration en 2022 et 2023 après la clôture de l'exercice (en février 2022), le solde devant contribuer partiellement au remboursement des 265 millions d'obligations ODIRNANE d'ici juin 2022. Le Groupe n'a pas d'autres échéances de dette significative avant celle de la dette obligataire de 325 millions d'euros portant un coupon annuel de 2,25% et arrivant à maturité en 2025.

Le **levier financier** (ratio dette nette/EBITDA) est resté stable à 2,1x<sup>11</sup>. L'endettement net du Groupe est entièrement adossé aux flux de trésorerie futurs attendus des activités de location et du portefeuille de leasing et autres services de financement. Hors leasing, le ratio de levier financier est resté au niveau faible de 0,4x<sup>9</sup> au 31 janvier 2022, inchangé par rapport au 31 janvier 2021. En intégrant l'obligation ODIRNANE<sup>12</sup> à l'endettement du Groupe, le ratio de levier financier hors leasing s'élèverait à 2,0x<sup>9</sup> l'EBITDA contre 1,9x<sup>9</sup> à la fin de l'exercice 2020.

Les **fonds propres** s'établissent à 1 359 millions d'euros au 31 janvier 2022 contre 1 240 millions d'euros au 31 janvier 2021. Le **ratio d'endettement**<sup>13</sup> est passé de 41% au 31 janvier 2021 à 37% au 31 janvier 2022.

Au 31 janvier 2022, le Groupe disposait d'une solide **position de liquidité** d'un montant de 887 millions d'euros, répartis entre 487 millions d'euros de trésorerie disponible et 400 millions d'euros d'une ligne de crédit non tirée arrivant à échéance en 2024.

## PERSPECTIVES

### Évolution favorable attendue en 2022

- Une croissance organique à deux chiffres est attendue pour l'activité Intelligent Communication Automation. Le gain de nouveaux clients devrait rester soutenu, grâce aux opportunités de synergies commerciales au sein du Groupe, mais aussi du développement de Beanworks et YayPay hors Amérique du Nord. Le Groupe anticipe une poursuite de l'augmentation des abonnements SaaS et de celle de l'utilisation des plateformes cloud, ce qui devrait continuer à faire progresser la base de revenus annuels récurrents.
- Le repli organique du chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions devrait rester contenu. A la fin de l'exercice 2021, le niveau du carnet de commandes était élevé, soutenu à la fois par des prises de commandes solides et les tensions de la chaîne logistique.
- Le chiffre d'affaires de l'activité Parcel Locker Solutions est attendu en croissance organique à deux chiffres, soutenu par le déploiement des contrats existants et par la poursuite d'un dynamique positive avec les transporteurs en Europe et au Japon. De nouveaux contrats ont également été signés dans le secteur de la distribution et dans le secteur résidentiel dont un début prometteur de l'activité au Royaume-Uni. Le pipeline de projets est prometteur avec d'intéressantes opportunités à venir dans un marché en fort développement.

### Guidance pour 2022

- Au niveau du Groupe, la croissance organique du chiffre d'affaires est ainsi attendue à plus de 2% en 2022, grâce aux solides performances attendues des nouvelles solutions conjuguées à une résilience persistante de l'activité Mail-Related Solutions et malgré les incertitudes géopolitiques actuelles et les perturbations de la chaîne logistique.
- La croissance organique<sup>14</sup> de l'EBIT courant<sup>2</sup> est attendue à un niveau « *low- to mid-single*

*digit* » avec une hausse attendue des marges, la rentabilité de la base installée devant continuer à s'améliorer à la fois pour les activités logicielles en mode SaaS et l'activité de consignes colis, tandis que la marge de rentabilité de Mail-Related Solutions sera maintenue. Le Groupe continuera également à bénéficier d'une organisation simplifiée avec une attention continue portée à l'optimisation des coûts.

## **Objectifs 2023 confirmés**

- Les objectifs de taux de croissance organique annuels moyens du chiffre d'affaires et de l'EBIT courant<sup>2</sup> pour la période 2021-2023 sont confirmés, à savoir un taux de croissance organique annuel moyen du chiffre d'affaires de 3% minimum et un taux de croissance organique annuel moyen du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions d'au minimum « *mid-single digit* ».

## **FAITS MARQUANTS**

### **Quadiant obtient la note « AA » dans le classement ESG de MSCI en reconnaissance de ses efforts et résultats obtenus au cours des dernières années**

Le 24 janvier 2022, Quadiant a annoncé avoir obtenu la note AA dans le classement ESG de MSCI (MSCI ESG Ratings) publié en décembre 2021. MSCI est un fournisseur de premier plan d'outils et de services d'aide à la prise de décisions critiques destinés à la communauté d'investisseurs dans le monde. Sur une échelle de notation allant de AAA à CCC, MSCI ESG Ratings évalue la capacité de résilience de plus de 8 500 sociétés face aux risques environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) de leur secteur et matériels à long terme.

La note AA place Quadiant dans la catégorie des Leaders, aux côtés d'autres organisations faisant preuve d'une gestion solide de leurs risques et opportunités ESG les plus importants. Dans le rapport MSCI ESG Ratings, Quadiant se hisse au rang le plus élevé de son secteur en matière de gouvernance d'entreprise, avec un conseil d'administration majoritairement indépendant et l'alignement de ses pratiques de gouvernance avec les intérêts des actionnaires.

### **Quadiant lance l'iX-9, système de gestion du courrier et d'expédition haute performance complété par une solution tout-en-un de centre courrier automatisé**

Le 9 août 2021, Quadiant a annoncé la disponibilité générale aux États-Unis de la dernière nouveauté de sa série iX : le système de gestion de courrier pour grands volumes iX-9, disponible en mode autonome ou en version intégrée avec le logiciel cloud S.M.A.R.T. pour la gestion automatisée du courrier. L'iX-9 vient compléter les systèmes intelligents de gestion du courrier et d'expédition iX-Series de Quadiant, lancés aux États-Unis en 2020 et dont plus de 15 000 unités ont été livrées depuis. La gamme iX-Series s'accompagne de la suite logicielle de comptabilité et de rapports d'expédition la plus avancée de Quadiant, disponible pour les modèles iX-3, iX-5, iX-7 et désormais aussi pour l'iX-9, afin de servir les entreprises de toutes tailles. Idéalement conçue pour les gros volumes, l'iX-9 scelle, pèse, mesure et empile automatiquement de grandes séries de courrier en quelques minutes. Le système iX-9 répond également aux dernières exigences de l'U.S. Postal Service<sup>1</sup> en matière de marquage postal intelligent (Intelligent Mail Indicia, ou IMI) et de pesée dimensionnelle (DIM).

## **Quadiant renforce son engagement ESG en devenant signataire du Global Compact des Nations Unies**

Le 25 mars 2021, Quadiant a annoncé son adhésion au Global Compact (Pacte Mondial) des Nations Unies, la plus grande initiative de développement durable d'entreprise au monde. Quadiant rejoint ainsi plus de 12 000 signataires dans le monde qui intègrent à leur stratégie et leurs opérations les dix principes du Global Compact relatifs au respect des Droits Humains, au droit du travail, à l'environnement et à la lutte contre la corruption.

L'approche de Quadiant en matière de responsabilité sociétale s'appuie sur l'amélioration des conditions de travail, la promotion d'une culture de l'intégrité, la réduction de son empreinte environnementale, une offre de solutions innovantes, fiables et durables, et le soutien aux communautés où l'entreprise opère. Ces piliers sont alignés sur les principes du Global Compact des Nations Unies que Quadiant s'engage à respecter, soutenir et promouvoir en adhérant à l'initiative. Devenir signataire implique également la mise en place d'actions pour faire avancer les Objectifs de Développement Durable (ODD) de l'ONU. Quadiant a identifié huit objectifs prioritaires auxquels elle contribue déjà.

Cette décision montre l'engagement de Quadiant en matière de responsabilité sociétale d'entreprise (RSE) et permettra de faire progresser ses initiatives stratégiques sur le plan environnemental, social et de gouvernance (ESG).

### **ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE**

#### **Quadiant accompagne DHL dans le développement de son réseau de livraison en Suède grâce aux consignes colis intelligentes**

Le 16 mars 2022, Quadiant a annoncé que DHL, leader mondial de la logistique, déploiera un nombre important de consignes colis intelligentes Quadiant en 2022, en extérieur dans les plus grandes régions de Suède. Pour Quadiant, ce partenariat stratégique avec DHL dans la région aidera les deux entreprises à remplir leur mission commune qui est de fournir de meilleurs services de livraison, plus durables, aux entreprises et aux consommateurs. Les consignes colis Parcel Pending by Quadiant offrent aux destinataires plus de flexibilité dans le choix de quand et où retirer ses colis, ce qui réduit considérablement les coûts d'expédition, tant pour le transporteur que pour le client.

#### **Le transporteur canadien Purolator s'équipe de consignes intelligentes Parcel Pending de Quadiant pour améliorer l'expérience client et répondre aux volumes accrus de colis**

Le 22 février 2022, Quadiant a annoncé que Purolator, l'un des principaux fournisseurs de solutions intégrées de fret, de colis et de logistique au Canada, a installé plus de 20 consignes intelligentes Parcel Pending de Quadiant dans ses terminaux les plus fréquentés. Ces systèmes intelligents et automatisés procurent aux clients de Purolator un service pratique et sécurisé de récupération de leurs colis, à toute heure du jour et de la nuit.

Ces nouveaux dispositifs font partie des investissements actuels de Purolator pour améliorer l'expérience de ses clients tout en faisant face à l'augmentation du volume de colis e-commerce. Les consignes colis intelligentes s'imposent comme une solution logistique qui réduit les délais de

distribution, améliore l'expérience de livraison et le suivi des colis. Les systèmes intelligents Parcel Pending de Quadiant ont aidé Purolator à traverser la période très active des fêtes de fin d'année 2021, au cours de laquelle plus de 12 000 colis ont pu être protégés des intempéries et du vol. Il fallait environ 15 secondes aux clients pour récupérer leurs colis.

## **Quadiant lance sa solution d'automatisation des comptes fournisseurs Beanworks en France et au Royaume-Uni**

Le 16 février 2022, Quadiant a annoncé le lancement de Beanworks by Quadiant en France et au Royaume-Uni. Grâce à cette plateforme d'automatisation des comptes fournisseurs (AP), les services comptables peuvent traiter les factures fournisseurs et les commandes de manière plus simple, plus sûre et plus rapide.

Beanworks by Quadiant se développe en Amérique du Nord depuis 2012, les entreprises traitant désormais plus de 14 milliards d'euros par an via la plateforme. Cette solution cloud aux capacités d'automatisation des comptes fournisseurs très avancées simplifie et accélère le traitement des factures fournisseurs, réduit les risques de fraude et permet aux équipes d'assurer la gestion des comptes fournisseurs à distance.

La plateforme aide les équipes dans la capture automatique des données, l'approbation multi-niveaux des factures et le rapprochement des bons de commande. Les utilisateurs bénéficient aussi de mises à jour en temps réel du traitement des factures, d'un accès à la messagerie AP, aux autorisations de paiement et grâce à des processus améliorés, la saisie des données n'est plus aussi longue et sujette aux erreurs. La solution Beanworks s'intègre aux principaux logiciels financiers du marché tels que QuickBooks, Sage 50, Sage 100, Sage 200, Sage 300, Sage Intact, Microsoft Dynamics GP, Xero et NetSuite.

Accéléré par la crise sanitaire et l'essor du télétravail, le marché mondial de l'automatisation des comptes fournisseurs connaît une forte croissance. Selon les prévisions d'Adroit Market Research, ce marché devrait atteindre les 4 milliards d'euros d'ici 2025. Les entreprises de toutes tailles en France et au Royaume-Uni se penchent déjà sur les nombreux avantages de l'automatisation des processus financiers et se tournent vers la dématérialisation des factures pour anticiper la législation bientôt en vigueur dans ces pays.

Pour en savoir plus sur les publications de Quadiant, vous retrouverez tous les communiqués de presse sur le site investisseurs du Groupe à l'adresse suivante : <https://invest.quadiant.com/communique-de-presse>.

### **CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST**

Quadiant organise une conférence téléphonique et un webcast à partir de 18h00, heure de Paris (17h00 heure de Londres) ce jour.

Le webcast sera accessible en cliquant sur le lien suivant : [Webcast](#).

La conférence téléphonique sera accessible aux numéros suivants :

☐ France : +33 (0) 1 70 37 71 66;

☐ États-Unis : +1 202 204 1514;

☐ Royaume-Uni : +44 (0) 33 0551 0200;

*Mot de passe : Quadiant*

Le webcast restera accessible en réécoute sur le site Internet du Groupe, rubrique Relations Investisseurs, pendant un délai de 1 an.

## AGENDA FINANCIER

- 7 juin 2022 : **Publication du chiffre d'affaires du T1 2022** (après clôture du marché réglementé d'Euronext Paris).

\*\*\*

## A propos de Quadient®

Quadient est à l'origine des expériences client les plus significatives. En se concentrant sur trois grands domaines d'activité, l'Automatisation Intelligente des Communications, les Consignes Colis automatiques et les Solutions liées au Courrier, Quadient aide quotidiennement des centaines de milliers d'entreprises à construire des liens durables avec leurs clients et à leur offrir une expérience client d'exception, dans un monde où les interactions se doivent d'être toujours plus connectées, personnelles et mobiles. Quadient est cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris (QDT) et fait partie des indices CAC® Mid & Small et EnterNext® Tech 40

Pour plus d'informations sur Quadient, rendez-vous sur: <https://invest.quadient.com/>

## Contacts

<p><b>Catherine Hubert-Dorel, Quadient</b> +33 (0)1 45 36 61 39 <a href="mailto:c.hubert-dorel@quadient.com">c.hubert-dorel@quadient.com</a> <a href="mailto:financial-communication@quadient.com">financial-communication@quadient.com</a></p> <p><b>Caroline Baude, Quadient</b> +33 (0)1 45 36 31 82 <a href="mailto:c.baude@quadient.com">c.baude@quadient.com</a></p>	<p><b>OPRG Financial</b> Isabelle Laurent / Fabrice Baron +33 (0)1 53 32 61 51 / +33 (0)1 53 32 61 27 <a href="mailto:isabelle.laurent@oprghfinancial.fr">isabelle.laurent@oprghfinancial.fr</a> <a href="mailto:fabrice.baron@oprghfinancial.fr">fabrice.baron@oprghfinancial.fr</a></p>
--	---

## Annexes

### Évolution du chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2021

<i>En millions d'euros</i>	<b>T4 2021</b>	<b>T4 2020</b>	Variation	Variation hors change	<b>Variation organique<sup>1</sup></b>
<b>Opérations Majeures</b>	253	254	-0,4%	-4,0%	-4,4%
<i>Intelligent Communication Automation</i>	54	51	+6,5%	+3,0%	+0,6%
<i>Mail-Related Solutions</i>	178	173	2,8%	-1,1%	-1,1%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	21	30	-29,9%	-32,1%	-32,1%
<b>Opérations Annexes</b>	20	33	-40,9%	-41,7%	+12,9%
<b>Total Groupe</b>	<b>273</b>	<b>287</b>	<b>-5,0%</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-3,3%</b>

<i>En millions d'euros</i>	<b>T4 2021</b>	<b>T4 2020</b>	Variation	Variation hors change	<b>Variation organique<sup>1</sup></b>
<b>Opérations Majeures</b>	253	254	-0,4%	-4,0%	-4,4%
<i>Amérique du Nord</i>	141	135	4,7%	-1,2%	-2,1%
<i>Principaux pays européens</i>	98	105	-6,9%	-8,0%	-8,0%
<i>International</i>	14	14	-0,3%	-0,4%	-0,4%
<b>Opérations Annexes</b>	20	33	-40,9%	-41,7%	+12,9%
<b>Total Groupe</b>	<b>273</b>	<b>287</b>	<b>-5,0%</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-3,3%</b>

## EXERCICE 2021

### Compte de résultat consolidé

<i>en millions d'euros</i>	<b>2021 (exercice clos le 31 janvier 2022)</b>	<b>2020 (exercice clos le 31 janvier 2021)</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 024</b>	<b>1 029</b>
Coûts des ventes	(280)	(286)
<b>Marge Brute</b>	<b>744</b>	<b>743</b>
Frais de recherche et développement	(52)	(55)
Frais commerciaux	(270)	(252)
Frais administratifs et généraux	(175)	(194)
Frais de maintenance et autres charges	(99)	(91)
Intéressement, paiement en actions	(1)	1
<b>Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions</b>	<b>147</b>	<b>152</b>
Charges liées aux acquisitions	(12)	(20)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>135</b>	<b>132</b>
Résultat des cessions et autres charges opérationnelles	(19)	(36)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>116</b>	<b>96</b>
Résultat financier	(8)	(32)
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>108</b>	<b>64</b>
Impôts sur les bénéfices	(20)	(24)
Quote-part de résultat des SME	1	1
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>89</b>	<b>41</b>
Intérêts minoritaires	1	1
<b>Résultat net</b>	<b>88</b>	<b>40</b>

## Bilan consolidé simplifié

<b>Actif</b> <i>En millions d'euros</i>	<b>31 janvier 2022</b>	<b>31 janvier 2021</b>
Ecart d'acquisition	1 020	1 026
Immobilisations incorporelles	138	128
Immobilisations corporelles	186	207
Autres actifs financiers non courants	99	65
Créances de leasing	595	598
Autres créances non courantes	6	3
Impôts différés actifs	20	17
Stocks	73	71
Créances	227	231
Autres actifs courants	95	100
Trésorerie et équivalent de trésorerie	487	514
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>3 046</b>	<b>2 960</b>

<b>Passif</b> <i>En millions d'euros</i>	<b>31 janvier 2022</b>	<b>31 janvier 2021</b>
Capitaux propres	1 359	1 240
Provisions pour risques et charges non courantes	19	27
Dettes financières non courantes	914	821
Autres dettes non courantes	2	3
Dettes financières courantes	77	205
Impôts différés passifs	158	148
Produits constatés d'avance	193	187
Instruments financiers	2	1
Autres passifs courants	322	328
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>3 046</b>	<b>2 960</b>

## Tableau de flux de trésorerie simplifié

<i>En millions d'euros</i>	<b>2021 (exercice clos le 31 janvier 2022)</b>	<b>2020 (exercice clos le 31 janvier 2021)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>245</b>	<b>246</b>
Autres éléments de la capacité d'auto-financement	(18)	(16)



<b>Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts</b>	<b>227</b>	<b>230</b>
Evolution du besoin en fonds de roulement	(8)	2
Variation nette des créances de leasing	39	62
<b>Flux de trésorerie provenant de l'exploitation</b>	<b>258</b>	<b>294</b>
Intérêts financiers et impôts payés	(66)	(37)
<b>Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles</b>	<b>192</b>	<b>257</b>
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	(88)	(90)
<b>Flux de trésorerie nets après investissements</b>	<b>104</b>	<b>167</b>
Incidence des variations de périmètre	(61)	(9)
<b>Flux de trésorerie nets après capex &amp; variation de périmètre</b>	<b>43</b>	<b>158</b>
Cessions d'immobilisations	0	0
Autres	9	1
<b>Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions</b>	<b>52</b>	<b>159</b>
Augmentation de capital	(3)	(1)
Dividendes versés	(17)	(12)
Variation des dettes et autres	(50)	(118)
<b>Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement</b>	<b>(70)</b>	<b>(131)</b>
Incidence des taux de change sur la trésorerie	(9)	(12)
<b>Variation de trésorerie nette</b>	<b>(28)</b>	<b>16</b>

1 Le chiffre d'affaires de l'exercice 2021 est comparé au chiffre d'affaires de l'exercice 2020, duquel est déduit prorata temporis le chiffre d'affaires de ProShip et des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande et auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de YayPay et de Beanworks, pour un montant consolidé de -40 millions d'euros, et est retraits d'un impact de change défavorable de -8 millions d'euros sur la période. Le chiffre d'affaires du T4 2021 est comparé au chiffre d'affaires du T4 2020, duquel est déduit prorata temporis le chiffre

d'affaires des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande et auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de YayPay et de Beanworks, pour un montant consolidé de -15 millions d'euros, et est retraits d'un impact de change favorable de +9 millions d'euros sur la période.

2 Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

3 Sur la base d'un résultat courant hors charges liées aux acquisitions et excluant la reprise du complément de prix liée à l'acquisition de Parcel Pending de 145 millions d'euros en 2020, soit une base proforma de 140 millions d'euros après retraitement des effets de périmètre

4 Flux de trésorerie après investissements.

5 487 millions d'euros de trésorerie disponible et 400 millions de ligne de crédit non tirée à échéance 2024.

6 Données prenant en compte la norme IFRS 16.

7 Afin de piloter d'une manière cohérente et comparable la performance financière de ses trois solutions majeures Quadient a introduit en 2021 une nouvelle mesure de suivi de la profitabilité par solution, appelée « marge de profitabilité par solution » (« Solution profit margin »), calculée pour chaque solution comme le chiffre d'affaires moins le coût des ventes et l'ensemble des dépenses liées à la commercialisation, aux services, au marketing, aux produits, ainsi qu'à la R&D.

8 Le marché mondial étant défini comme la somme des 3 principaux acteurs mondiaux

9 Hors charges liées aux acquisitions

10 EBITDA = résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements corporels et incorporels.

11 Données prenant en compte la norme IFRS 16.

12 L'obligation convertible ODIRNANE, d'un montant de 265 millions d'euros, arrive à échéance en 2022.

Compte tenu du fait qu'il n'y a pas d'obligation contractuelle de rembourser le nominal ou de payer les coupons aux porteurs des obligations, l'ODIRNANE a été comptabilisée comme un instrument reconnu dans les capitaux propres

13 Dette nette / fonds propres

14 Sur la base du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2020 hors reprise du complément de prix de Parcel Pending, (i.e. 145 millions d'euros) avec un effet de périmètre constituant une base proforma de 140 millions d'euros.

## **Pièce jointe**

- [2021 FY – Quadient – PR VF DEF](#)