

Quadiant poursuit le déploiement de sa stratégie et enregistre un sixième trimestre consécutif en croissance organique

Quadiant poursuit le déploiement de sa stratégie et enregistre un sixième trimestre consécutif en croissance organique

- **Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2019 en hausse de 5,2%, soit une croissance organique¹ de 2,0%**
- **Chiffre d'affaires des neuf premiers mois de l'année 2019 en croissance organique² de 2,2%**
- **Révision en hausse de la croissance organique du chiffre d'affaires attendue pour l'année 2019**

Paris, le 26 novembre 2019

Quadiant, 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 aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 278 millions d'euros pour le troisième trimestre de l'exercice 2019 (clos le 31 octobre 2019), en croissance de 5,2 % par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2018. La croissance organique du chiffre d'affaires atteint 2,0 %, hors effets de change et hors effets de périmètre liés à l'acquisition de Parcel Pending et aux cessions de Satori Software et Human Inference.

Les **Opérations Majeures** (82 % du chiffre d'affaires), qui regroupent les quatre solutions majeures du Groupe dans les deux zones géographiques clefs (Amérique du Nord et principaux pays européens), affichent une croissance organique de leur chiffre d'affaires de 0,4 % au troisième trimestre 2019. Cette performance est portée par une croissance organique de 4,6 % en Amérique du Nord où chacune des quatre solutions majeures est en progression. Le segment des principaux pays européens enregistre, quant à lui, une baisse de son chiffre d'affaires de 4,4 % hors effets de change et de périmètre.

Par ailleurs, les **Opérations Annexes** (18 % du chiffre d'affaires) affichent une croissance organique de 9,7 % au troisième trimestre 2019. Cette croissance est portée par la forte hausse des activités Customer Experience Management et Parcel Lockers Solutions ainsi que par celle des systèmes d'emballage automatisés.

Sur les neuf premiers mois de l'exercice 2019, le chiffre d'affaires atteint 835 millions d'euros, soit une croissance de 5,4 % par rapport à la même période de l'exercice 2018. Hors effets de change et de périmètre, le chiffre d'affaires est en croissance de 2,2%.

Au 31 octobre 2019, les revenus récurrents sont en croissance de 1,1% sur les neuf premiers mois de l'année 2019, et représentent 69 % du chiffre d'affaires total du Groupe.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, a déclaré : « *Nous sommes très satisfaits de la performance enregistrée au troisième trimestre 2019. Nous poursuivons ainsi notre dynamique avec un sixième trimestre consécutif de croissance organique. Cette performance est le résultat direct du recentrage opéré, de la nouvelle organisation mise en place et de l'accélération des dépenses opérationnelles destinées à accompagner le déploiement de notre stratégie. En conséquence, nous revoyons, pour la seconde fois à la hausse cette année, nos attentes en termes de croissance organique du chiffre d'affaires pour l'exercice 2019.*

Par ailleurs, avec l'acquisition de Parcel Pending, la cession des activités de Data Quality et la fermeture progressive de Temando, nous avons accompli au cours des derniers mois des progrès significatifs en matière d'évolution de notre portefeuille d'activités. »

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ

Sur le troisième trimestre 2019 :

<i>En millions d'euros</i>	T3 2019	T3 2018	Variation	Variation hors change	Variation organique ²
Opérations Majeures	229	215	+6,7%	+3,9%	+0,4%
<i>Customer Experience Management</i>	26	25	+3,6%	+1,1%	+1,1%
<i>Business Process Automation</i>	15	13	+16,3%	+14,4%	+14,4%
<i>Mail-Related Solutions</i>	176	176	+0,2%	-2,4%	-2,4%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	12	1	+884,7%	+842,9%	+36,2%
Opérations Annexes	49	49	-1,2%	-2,4%	+9,7%
Total Groupe	278	264	+5,2%	+2,7%	+2,0%

(Données non auditées)

<i>En millions d'euros</i>	T3 2019	T3 2018	Variation	Variation hors change	Variation organique ²
Opérations Majeures	229	215	+6,7%	+3,9%	+0,4%
<i>Amérique du Nord</i>	132	113	+16,5%	+11,4%	+4,6%
<i>Principaux pays européens</i>	97	102	-4,3%	-4,4%	-4,4%
Opérations Annexes	49	49	-1,2%	-2,4%	+9,7%
Total Groupe	278	264	+5,2%	+2,7%	+2,0%

(Données non auditées)

Sur les 9 premiers mois de l'année :

<i>En millions d'euros</i>	9M 2019	9M 2018	Variation	Variation hors change	Variation organique ²
Opérations Majeures	689	643	+7,2%	+3,8%	+0,8%
<i>Customer Experience Management</i>	76	70	+8,7%	+5,8%	+5,8%
<i>Business Process Automation</i>	45	37	+20,8%	+18,4%	+18,4%
<i>Mail-Related Solutions</i>	536	531	+1,0%	-2,2%	-2,2%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	32	5	+543,7%	+510,2%	+27,1%
Opérations Annexes	146	149	-2,4%	-3,3%	+8,6%
Total Groupe	835	792	+5,4%	+2,5%	+2,2%
<i>(Données non auditées)</i>					
<i>En millions d'euros</i>	9M 2019	9M 2018	Variation	Variation hors change	Variation organique ²
Opérations Majeures	689	643	+7,2%	+3,8%	+0,8%
<i>Amérique du Nord</i>	382	324	+17,7%	+11,2%	+5,0%
<i>Principaux pays européens</i>	307	319	-3,4%	-3,7%	-3,7%
Opérations Annexes	146	149	-2,4%	-3,3%	+8,6%
Total Groupe	835	792	+5,4%	+2,5%	+2,2%
<i>(Données non auditées)</i>					

Opérations Majeures

Bonne performance de l'activité Customer Experience Management en Amérique du Nord mais contrastée en Europe

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2019 de Customer Experience Management est en croissance organique de 1,1 %, et s'établit à 26 millions d'euros. La baisse des régions Allemagne/Italie/Suisse et Royaume-Uni/Irlande compensent les bonnes performances de l'Amérique du Nord et de la région France/Benelux.

La base de clients continue d'augmenter dans chacun des pays des Opérations Majeures, avec notamment de nouveaux clients remportés dans de nouveaux secteurs verticaux (services publics, énergie, administrations, sociétés de téléphonie). La part des souscriptions en mode SaaS³ augmente tandis que les revenus liés à la vente de licences sont en baisse. De plus, les revenus liés à la maintenance, aux services professionnels et à l'utilisation des logiciels en mode SaaS sont en progression.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2019, le chiffre d'affaires de Customer Experience Management est en croissance organique de 5,8%. Il s'élève à 76 millions d'euros, dont une part de revenus récurrents atteignant 77%.

Par ailleurs, grâce à la bonne performance enregistrée dans les autres zones géographiques, le chiffre d'affaires de l'activité de Customer Experience Management pour l'ensemble du Groupe affiche une croissance supérieure à 10% sur les neuf premiers mois de l'année.

Poursuite d'une forte croissance en Business Process Automation

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2019 de Business Process Automation est en croissance organique de 14,4 %, à 15 millions d'euros.

Cette hausse s'explique par la forte dynamique de l'activité dans les deux marchés principaux que sont la France et l'Amérique du Nord, grâce notamment au succès du développement d'offres couplées avec Mail-Related Solutions. En revanche, les revenus restent en baisse dans la région Royaume-Uni/Irlande du fait d'une diminution du nombre de licences signées par rapport à l'année dernière.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2019, le chiffre d'affaires de Business Process Automation est en croissance organique de 18,4 %. Il atteint 45 millions d'euros.

Les souscriptions en mode SaaS sont en forte croissance sur les neuf premiers mois de l'année, portant les revenus récurrents à 78 % du total des ventes. L'activité Business Process Automation profite également de l'augmentation de la base de clients dans l'ensemble des pays au sein des Opérations Majeures.

Bonne résilience des Mail-Related Solutions grâce à la croissance de l'Amérique du Nord

Le chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions est en baisse organique de 2,4 % au troisième trimestre 2019, à 176 millions d'euros.

Cette bonne résilience continue de refléter une performance contrastée. L'activité enregistre à nouveau une croissance organique en Amérique du Nord grâce à une hausse des ventes d'équipements, fruit d'une gestion optimisée de la base installée (renouvellements de contrats de leasing), de l'acquisition de nouveaux clients ainsi que du développement de nouvelles offres couplées avec des solutions de Business Process Automation.

Dans les principaux pays européens, la baisse de l'activité liée au courrier se poursuit à un rythme proche de celui enregistré lors des trimestres précédents. Le recul continue d'être plus marqué dans la région Allemagne/Italie/Suisse.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2019, le chiffre d'affaires de Mail-Related Solutions est en décroissance organique de 2,2 %. Il atteint 536 millions d'euros, avec une proportion de revenus récurrents de 72 %.

Accélération de la croissance en Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2019 de Parcel Locker Solutions s'élève à 12 millions d'euros. Il est en croissance organique de 36,2% par rapport au troisième trimestre 2018. Il bénéficie notamment de la consolidation de Parcel Pending, société acquise aux Etats-Unis fin janvier 2019, dont l'intégration se poursuit comme attendu.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2019, le chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions est en croissance organique de 27,1 %. Il atteint 32 millions d'euros, dont 31 % de revenus récurrents. La croissance organique de Parcel Pending s'établit au-dessus de 30% sur cette période.

Opérations Annexes

Le Groupe travaille activement à faire croître, améliorer ou sortir de ses Opérations Annexes. Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2019 s'élève à 49 millions d'euros. Hors effets de change et de périmètre liés aux cessions de Satori Software et de Human Inference, le chiffre d'affaires est en croissance organique de 9,7 %.

Cette progression est liée à une poursuite de la croissance des solutions majeures avec notamment de bonnes performances ponctuelles en matière de Customer Experience Management dans le reste de l'Europe et en Asie Pacifique et la poursuite de l'expansion de l'activité de Parcel Lockers au Japon où la base installée dépasse aujourd'hui les 5 000 consignes automatiques.

Les ventes de systèmes d'emballage automatisés sont en forte progression sur le trimestre grâce à l'installation de cinq nouvelles unités.

Quadiant rappelle par ailleurs avoir décidé en septembre 2019 d'arrêter progressivement les activités de sa filiale Temando (logiciel dédié au e-commerce). Cette fermeture ordonnée a pour but de garantir le respect des obligations légales de Temando envers ses clients et autres parties prenantes. Le Groupe estime être aujourd'hui à mi-chemin de la fermeture définitive.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2019, le chiffre d'affaires des Opérations Annexes est en croissance organique de 8,6 %, pour atteindre 146 millions d'euros.

FAITS MARQUANTS

Changement de nom

Pour rappel, le Groupe a annoncé le 23 septembre 2019 sa décision de changer son nom en Quadiant à la place de Neopost. Ce choix d'une marque unifiée et moderne est la concrétisation de la mise en place de la nouvelle organisation du Groupe dans le cadre de sa stratégie « Back to Growth ». Le Groupe s'est ainsi transformé d'une société *holding* opérant des activités indépendantes en une société unique dotée d'un portefeuille de solutions intégré.

Quadiant obtient à nouveau la certification « Gold » d'EcoVadis pour son engagement en matière de développement durable

Quadiant se classe cette année pour la première fois dans le top 1 % des fournisseurs reconnus par EcoVadis comme étant les plus avancés et les plus engagés en matière de développement durable tous secteurs confondus. En 2018, le Groupe figurait dans le top 2 %. La certification « Gold » d'EcoVadis s'appuie sur un diagnostic complet de 21 critères évaluant les actions et politiques des entreprises en matière d'environnement, de conditions de travail, de pratiques commerciales et d'achats responsables.

DESCRIPTION GENERALE DE LA SITUATION FINANCIERE

La situation financière du Groupe est saine. Quadient continue à générer de forts *cashflows* opérationnels. Quadient rappelle que sa dette nette est totalement adossée aux flux futurs attendus de ses activités de location et de leasing.

INDICATIONS 2019

Compte tenu de la bonne performance du chiffre d'affaires enregistrée au cours du troisième trimestre 2019, Quadient s'attend désormais à une croissance organique de son chiffre d'affaires annuel 2019 supérieure à 1%, contre une légère croissance organique précédemment anticipée. Le Groupe rappelle que le quatrième trimestre 2018 constitue une base de comparaison élevée.

Le Groupe confirme ses perspectives d'un résultat opérationnel courant⁴ compris entre 180 et 185 millions d'euros⁵.

Quadient confirme également s'attendre à une génération de flux de trésorerie supérieure⁶ à 50% de son résultat opérationnel hors charges liées aux acquisitions et hors effets de l'application de la norme IFRS 16.

Rappel des points clés de la trajectoire financière « Back to Growth » 2019-2022

Le Groupe vise un chiffre d'affaires en croissance à un taux annuel moyen⁷ « *mid-single digit* » et un résultat opérationnel courant⁴ en croissance à un taux annuel moyen⁷ « *high-single digit* » sur la durée du plan, alimentés par la croissance organique et les acquisitions⁸.

Le Groupe vise également un rééquilibrage de son portefeuille d'activités, avec Mail-Related Solutions représentant moins de 50% de son chiffre d'affaires total d'ici à 2022, afin d'être en position de générer de manière pérenne une croissance organique « *low single digit* » de son chiffre d'affaires.

Quadient continuera de générer des flux de trésorerie importants sur la durée du plan avec un ratio de conversion⁶ des flux de trésorerie après investissements / résultat opérationnel courant⁴ annuel minimal de 50% (hors application de la norme IFRS 16).

MEETING WEBCAST

Quadient organise **mardi 26 novembre 2019**, une présentation audio en direct en webcast à partir de 18h15, heure de Paris / 17h15 heure de Londres. Cette réunion se tiendra en anglais et le webcast sera accessible sur le site internet du Groupe en cliquant sur le lien ci-contre : [Webcast](#). L'enregistrement de la réunion retransmise en webcast sera disponible pendant 1 an.

AGENDA

Le communiqué de presse sur le chiffre d'affaires du quatrième trimestre et les résultats annuels 2019 sera publié le 31 mars 2020 après clôture de bourse.

A propos de Quadient®

Quadient est à l'origine des expériences client les plus significatives. En se concentrant sur quatre grands domaines d'activité, la Gestion de l'Expérience client, l'Automatisation des Processus métier, les Solutions liées au Courrier et les Consignes Colis automatiques, 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, cotée dans le compartiment B d'Euronext Paris, fait partie de l'indice SBF 120.

Pour plus d'informations sur Quadient, rendez-vous sur quadient.com/connections.

Pour toute information complémentaire vous pouvez contacter :

Gaële Le Men, Quadient	OPRG Financial
Directeur de la Communication Financière	Isabelle Laurent / Fabrice Baron
+33 (0)1 45 36 31 39	+33 (0)1 53 32 61 51 /+33 (0)1 53 32 61 27
g.le-men@quadient.com / financial-communication@quadient.com	isabelle.laurent@oprghfinancial.fr / fabrice.baron@oprghfinancial.fr

Glossaire

- **Solutions majeures** : les 4 solutions dans lesquelles Quadient a déjà acquis une forte légitimité et qui ont le potentiel d'atteindre une taille conséquente et de fournir un potentiel de croissance important. Ces quatre solutions majeures sont : Mail-Related Solutions, Business Process Automation, Customer Experience Management et Parcel Locker Solutions. Ces solutions sont vendues par les Opérations Majeures et les Opérations Annexes.
- **Opérations Majeures** : les 4 solutions dans les deux zones géographiques majeures, l'Amérique du nord et les principaux pays européens.
- **Customer Experience Management** : Solutions permettant aux entreprises de concevoir, gérer et fournir des communications multicanales personnalisées à la demande et dans de forts volumes ;
- **Business Process Automation** : Gamme de solutions d'automatisation des Business Process, notamment dans le domaine des flux de facturation (courrier hybride, comptes clients, comptes fournisseurs) ;
- **Mail-Related Solutions** : Solutions liées à la gestion du courrier, principalement machines à affranchir et plieuses/inséreuses, ainsi que des logiciels d'expédition de colis pour les salles de courrier ;
- **Parcel Locker Solutions** : Système de consignes automatiques permettant de résoudre le problème du dernier kilomètre dans les zones urbaines à forte densité de population ;
- **Opérations Annexes** : les 4 solutions majeures menées en dehors des deux principales zones géographiques et les autres activités du Groupe comprenant les activités graphiques, les logiciels liés à la logistique et le système d'emballage automatisé CVP.
- **Autres solutions** : les activités graphiques, les logiciels liés à la logistique et le système

d'emballage automatisé CVP

- **Autres géographies** : tous les pays en dehors des deux zones géographiques majeures, l'Amérique du Nord et les principaux pays européens.
-

¹ Le chiffre d'affaires du T3 2019 est comparé au chiffre d'affaires du T3 2018 auquel est ajouté le chiffre d'affaires de Parcel Pending pour un montant de 7,6 millions d'euros et duquel est déduit le chiffre d'affaires de Satori Software et Human Inference pour un montant de 5,5 millions d'euros.

² Le chiffre d'affaires des 9M 2019 est comparé au chiffre d'affaires des 9M 2018 auquel est ajouté le chiffre d'affaires de Parcel Pending pour un montant de 19,0 millions d'euros et duquel est déduit le chiffre d'affaires de Satori Software et Human Inference pour un montant de 16,4 millions d'euros.

³ SaaS= Software as a Service

⁴ Hors charges liées aux acquisitions

⁵ Au taux de change moyen du 1^{er} semestre 2019

⁶ Taux de conversion des flux de trésorerie = flux de trésorerie nets après investissements / résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions

⁷ Hors effets de change

⁸ 400 millions d'euros nets de cessions sur la période

Pièce jointe

- [PDF](#)