



Quadient confirme ses ambitions à moyen terme visant à générer une croissance rentable et durable de ses solutions logicielles basées sur le *cloud*, avec des revenus récurrents annuels d'environ 250 millions d'euros attendus d'ici la fin 2023

- Poursuite de la transition vers la souscription et le *SaaS* et part grandissante des revenus liés aux souscriptions¹ pour les solutions d'Automatisation Intelligente des Communications² de Quadient via l'exécution de la stratégie *Back to Growth*
- Poursuite de la forte dynamique commerciale des solutions logicielles attendue sur la seconde phase du plan stratégique
- Indicateurs de performance à horizon 2023, incluant environ 250 millions d'euros³ de revenus récurrents annuels⁴

Paris, 31 janvier 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, a organisé le 27 janvier 2022 un webinaire de présentation de ses solutions logicielles basées sur le *cloud* d'Automatisation Intelligente des Communications¹ (ICA), animé par Geoffrey Godet, Directeur général, et Chris Hartigan, *Chief Solution Officer* de l'activité ICA.

Les solutions ICA de Quadient sont centrées sur l'automatisation des communications métier et des processus financiers des entreprises afin d'offrir des expériences améliorées et personnalisées à leurs clients. Au travers des opérations mondiales du Groupe, l'activité ICA est bien positionnée pour adresser un marché estimé à plus de 6 milliards d'euros, qui est actuellement en croissance annuelle à deux chiffres.

Durant la session du 27 janvier 2022, Quadient a exposé les progrès significatifs réalisés par son activité logicielle ICA dans le cadre de l'exécution de la stratégie *Back to Growth*, notamment :

- La poursuite de la transition du modèle commercial des ventes de licences vers la souscription et le *SaaS* afin de mieux répondre aux besoins des clients et à l'évolution du marché, avec une part des revenus liés aux souscriptions¹ dans le chiffre d'affaires d'ICA d'environ 67% sur les neuf premiers mois de 2021 ;
- Le développement soutenu de la base installée d'ICA, qui comptait plus de 11 000 clients à la fin des neuf premiers mois de 2021, dont plus de 70% étaient déjà des clients en modes souscription et *SaaS* ; et
- Les synergies de ventes croisées significatives générées grâce à la force commerciale de l'activité Mail-Related Solutions de Quadient, ce qui est un avantage concurrentiel majeur.

Dans le cadre de la seconde phase de la stratégie *Back to Growth*, Quadient a pour ambition de maintenir le fort dynamisme commercial de l'activité ICA en se concentrant sur l'accélération de la transition de sa base de clients vers la souscription et le *SaaS*, l'expansion de sa base installée de solutions *cloud*, via notamment des ventes croisées auprès potentiellement de près de 120 000 clients de l'activité Mail-Related Solutions, et la génération de revenus *SaaS* et *Cloud* plus récurrents.

Des synergies concrètes et une gestion disciplinée devraient permettre de favoriser une croissance rentable et durable pour Quadient comme le montre la confirmation par le Groupe de son ambition de générer une croissance moyenne annuelle des revenus d'ICA liés aux souscriptions¹ de 20 à 25% sur la durée du plan à trois ans et une marge de profitabilité de la solution autour de 30% sur une base annuelle à la fin du plan à trois ans.

À la fin du webinaire, Geoffrey Godet a détaillé les ambitions de Quadient d'ici la fin du plan à trois ans 2021-2023 s'agissant de chacun des indicateurs de performance d'ICA qu'il suit dans le cadre de la seconde phase de *Back to Growth*, à savoir :

- Une part des clients en modes souscription et *SaaS* atteignant plus de 90% de la base de clients d'ICA ;
- Des revenus récurrents annuels⁴ d'environ 250 millions d'euros³ ; et
- Une part des revenus liés aux souscriptions¹ dans le chiffre d'affaires d'ICA d'environ 75%.

¹ Les revenus liés aux souscriptions d'ICA incluent le chiffre d'affaires comptabilisé relatif aux souscriptions, aux licences *SaaS*, aux volumes et à la maintenance.

² *Intelligent Communication Automation* ou ICA.

³ À taux de change 2020 constants.

⁴ Les revenus récurrents annuels (*Annual Recurring Revenue* ou ARR) sont une estimation du futur chiffre d'affaires récurrent sur une base annuelle.



Pour rappel, Quadient a organisé depuis la fin 2020 une série de webinaires pour la communauté financière, dédiés à chacune de ses solutions majeures. Ces sessions visent à exposer plus en détails les marchés, les besoins des clients, les fonctionnalités, le modèle économique et la stratégie de commercialisation.

Vous pouvez accéder au webinaire dédié à ICA et à l'ensemble des autres sessions sur notre site Internet via le lien suivant :

<https://invest.quadient.com/education-sessions>

Calendrier financier

- 28/03/2022 : Résultats annuels 2021 (après la clôture du marché d'Euronext Paris) ;
- 07/06/2022 : Ventes du premier trimestre 2022 (après la clôture du marché d'Euronext Paris).

À 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

Laurent Sfaxi, Quadient

+33 (0)1 45 36 61 39

l.sfaxi@quadient.com

financial-communication@quadient.com

Caroline Baude, Quadient

+33 (0)1 45 36 31 82

c.baude@quadient.com

OPRG Financial

Isabelle Laurent / Fabrice Baron

+33 (0)1 53 32 61 51 /+33 (0)1 53 32 61 27

isabelle.laurent@oprfinancial.fr

fabrice.baron@oprfinancial.fr