



## Avec son nouveau plan stratégique “Elevate to 2030”, Quadient vise plus de 1Md€ de revenus liés aux souscriptions et un EBIT courant de 250M€ en 2030

### Points clés

- **Ambitions 2030 : plus de 1Md€ de revenus liés aux souscriptions**, soit une augmentation de plus de 250M€ par rapport à 2023, et **environ 250M€ d’EBIT courant**, soit une augmentation de 100M€ par rapport à 2023
- **Le chiffre d’affaires total** devrait atteindre **1,3Md€ en 2030**, porté par une **croissance à 2 chiffres** des activités Digital et Lockers, ainsi que par la résilience de la plateforme d’automatisation Mail
- **Toutes les activités** devraient converger vers des **marges d’EBITDA comprises entre 20% et 30% en 2030**
- Engagement d’atteindre **un objectif de zéro émission nette de CO<sub>2</sub> d’ici à 2050**, en ligne avec la méthodologie SBTi
- Avec une **plateforme encore plus centrée sur les besoins des clients**, Quadient ambitionne de continuer à être un **leader dans le Mail** et à **s’imposer à la fois dans le Digital et les Lockers**, en privilégiant **une croissance profitable et durable de ses revenus récurrents**
- **Trajectoire financière pour les 3 prochaines années (2024-2026) : croissance organique annuelle moyenne d’au moins 1,5% pour le chiffre d’affaires et d’au moins 3% pour l’EBIT courant**
- **Le montant des investissements** est attendu en moyenne à **100M€ par an pour la période 2024-2026**
- Le désendettement devrait se poursuivre avec un **objectif de ratio de levier financier hors leasing de 1,5x en 2026**
- **Politique de dividende** maintenue avec un **taux de distribution d’au moins 20% du résultat net**, tout en envisageant de procéder à **des rachats d’actions** pour retourner aux actionnaires **d’éventuels excédents de trésorerie**
- « *Elevate to 2030* » va **renforcer le profil d’investissement** de Quadient, grâce à une **accélération de sa croissance à long terme**, une **profitabilité plus élevée** et une **politique d’allocation du capital disciplinée** au cours de la période

Paris, le 19 juin 2024,

**Quadient S.A.** (Euronext Paris : QDT), une plateforme mondiale d’automatisation facilitant des interactions professionnelles sécurisées et durables, tient ce jour son *Capital Markets Day 2024* au cours duquel l’équipe dirigeante dévoile son nouveau plan stratégique intitulé « *Elevate to 2030* ». Cette présentation inclut des indications sur la trajectoire financière pour les trois prochaines années ainsi que les ambitions de la Société à l’horizon de 2030. Le plan vise à s’appuyer sur les solides fondations établies au cours des cinq dernières années à travers l’exécution du plan stratégique « *Back to Growth* » qui a permis un repositionnement clair de Quadient en tant que plateforme intelligente d’automatisation. Cette plateforme fournit des prestations essentielles à environ 350 000 entreprises de toutes tailles en les accompagnant dans leur transformation digitale. L’offre de la plateforme intelligente de Quadient s’étend des processus de communication et de gestion financière des entreprises à l’automatisation du traitement du courrier et les applications dédiées à la collecte et au dépôt des colis. Fondé sur une culture centrée sur le client et soutenu par un modèle économique récurrent et durable, le nouveau plan stratégique « *Elevate 2030* » propose des perspectives financières solides s’articulant autour



d'une accélération de la croissance des revenus récurrents, une rentabilité plus élevée et une politique d'allocation du capital disciplinée au cours de la période.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient S.A., a déclaré : « En 2019, lorsque j'ai rejoint Quadient, nous avons lancé un premier plan stratégique destiné à transformer la Société et la placer sur une trajectoire de croissance profitable et durable. Nous avons clôturé avec succès ce plan un peu plus tôt dans l'année à l'occasion de la publication de nos résultats annuels 2023, transformant Quadient en une société centrée sur la création de valeur pour ses actionnaires, capitalisant sur ses atouts existants et générant une croissance de ses revenus récurrents. Je suis aujourd'hui heureux de présenter le nouveau plan stratégique de Quadient : Elevate to 2030.

*Elevate to 2030 symbolise notre engagement à accélérer la trajectoire de croissance actuelle et à propulser Quadient au rang de leader de l'automatisation intelligente. Notre plan stratégique est construit autour de 4 piliers à la fois simples et puissants. Tout d'abord, notre approche est encore plus focalisée sur les clients avec une proposition de valeur plus élevée, alimentée par notre plateforme d'automatisation innovante tirant parti de l'intelligence artificielle. Ensuite, nous allons générer des revenus récurrents plus importants grâce à davantage de ventes croisées, une pénétration accrue des clients et des gains de parts de marché. Par ailleurs, nous allons continuer à élever nos exigences en termes de politique responsable et durable grâce à des objectifs ESG ambitieux et à un engagement à atteindre la neutralité carbone d'ici 2050. Enfin, tout ceci se traduit par un renforcement du profil d'investissement de Quadient. Notre ambition est d'atteindre d'ici à 2030 plus de 1 milliard d'euros de revenus liés aux souscriptions et un EBIT courant supérieur à 250 millions d'euros, avec une accélération progressive liée à l'évolution favorable de notre mix d'activités. Ce plan est également fondé sur le respect d'une politique d'allocation du capital disciplinée tout au long de la période. Ce nouveau parcours nous donnera l'occasion de développer davantage nos plateformes d'automatisation dans le Digital et les Lockers, deux marchés en pleine expansion mais encore sous-pénétrés, tout en continuant de tirer parti de notre base de clients Mail pour accélérer notre croissance. En s'appuyant sur sa longue tradition d'entreprise innovante et sur ses ressources mondiales, Quadient est désormais bien engagée sur la voie d'une croissance profitable et durable. »*

## Une proposition de valeur de premier plan qui répond à de puissantes tendances de marché

**La vision de Quadient est de construire les liens les plus fiables entre les entreprises, leurs données et leurs clients.** L'environnement dans lequel évoluent les entreprises est profondément marqué par une plus grande digitalisation, le recours croissant à l'intelligence artificielle (IA) et à l'automatisation, l'augmentation constante du e-commerce et l'importante croissance des critères ESG. Positionnée à la croisée de ces quatre tendances de marché, Quadient accompagne des entreprises de toutes tailles dans leur transformation digitale et leur croissance en les aidant à améliorer leur efficacité opérationnelle grâce à des solutions d'automatisation fiables, sécurisées et durables.

Grâce à sa **plateforme d'automatisation intelligente évolutive, flexible et fiable**, Quadient offre à ses clients une proposition de valeur supérieure, ce qui la positionne comme un **partenaire de choix pour une transformation numérique intelligente, durable et gage de conformité**. Sa plateforme d'automatisation intelligente accélère la transition vers les connexions dématérialisées, en utilisant des fonctionnalités d'automatisation basées sur l'IA pour traiter de grands volumes de données complexes. La plateforme automatise également la gestion du courrier et des colis tout en offrant une expérience client digitale fluide et différenciée. En outre, les solutions de Quadient ont un impact ESG positif à travers la réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, grâce notamment au remanufacturation des équipements de courrier, à la dématérialisation des documents et des connexions, ainsi qu'à une plus grande efficacité de la collecte et de la livraison des colis.

Avec **trois plateformes d'automatisation (Digital, Mail et Lockers) construites toutes trois sur un modèle économique d'abonnements**, Quadient vise à générer de la croissance via une approche commerciale articulée autour de deux axes : l'acquisition de nouveaux clients et l'augmentation des revenus générés par la base de clients existante. Opérant sur des marchés attractifs, Quadient cible l'ajout d'environ 16 000 nouveaux clients et consignes colis chaque année tout en continuant de s'appuyer sur une base de clients déjà très large. La Société est déterminée à capitaliser sur sa base actuelle de 350 000 clients et sur sa gamme étendue d'applications pour réaliser à la fois des ventes croisées et des ventes additionnelles par client. En effet, le caractère unique de Quadient, et ce qui constitue un point de différenciation majeur,



réside dans sa capacité à vendre plusieurs applications à un client existant, qu'il s'agisse de ventes croisées (vente d'une application supplémentaire relevant d'une autre plateforme) ou d'*upselling* (vente d'une seconde application relevant de la même plateforme). Réussir à accroître la pénétration des applications vendues à un client augmente la valeur à long terme de ce compte client. Quadient prévoit que 70% de son ambition de croissance à l'horizon 2030 proviendront de sa stratégie d'expansion.

Cette stratégie de croissance bénéficie d'une organisation mondiale conjuguant **des années d'expertise en R&D et en innovation**, une chaîne d'approvisionnement intégrée et une organisation support permettant à la fois une approche durable de la fabrication des produits et des économies de coûts. Avec plus de **550 ingénieurs et développeurs et 6 centres de R&D dans le monde**, Quadient est bien équipée pour développer de nouveaux services innovants et continuer d'améliorer ses applications existantes. L'organisation intégrée de la chaîne d'approvisionnement et des centres de support permet d'optimiser les flux logistiques et les fonctions de support client en partageant ces capacités au sein de l'entreprise à l'échelle mondiale.

## Digital

La plateforme d'automatisation digitale de Quadient propose un large éventail d'applications logicielles à haute valeur ajoutée, basées dans le *cloud* et disponibles via des abonnements en mode SaaS. Ces applications incluent des fonctions de cartographie du parcours client, de gestion des cycles des comptes clients et comptes fournisseurs, de gestion des communications, d'automatisation des documents, de formulaires intelligents et de courrier hybride. Elles sont fournies via une plateforme *cloud* intégrée comprenant des services tels qu'un tableau de bord centralisé, des services à valeur ajoutée, des fonctionnalités complémentaires, des interactions numériques basées sur l'IA et une prise en charge intégrée, ainsi qu'un accès facile aux autres applications. Apportant des solutions concrètes aux problèmes de gestion des entreprises, l'offre d'automatisation digitale de Quadient apporte des avantages incontestables à ses clients, allant de la réduction des coûts à une plus grande facilité d'utilisation en passant par le respect le plus strict de la conformité.

Dans les principales régions où opère Quadient, la demande qu'adresse sa plateforme d'automatisation digitale devrait passer d'environ 6 milliards d'euros en 2023 à environ 9 milliards d'euros en 2027, fournissant des opportunités de croissance significatives, à la fois en automatisation des communications et en automatisation des processus financiers. En particulier, Quadient est très bien positionnée pour tirer parti des nouvelles initiatives réglementaires de facturation électronique au sein de l'Union Européenne. Quadient peut déjà s'appuyer sur les nombreuses innovations de sa plateforme d'automatisation digitale ainsi que sur de solides capacités de génération et d'expédition de factures et d'absorption et de gestion d'informations déjà intégrées dans ses applications. **La gestion de la facturation électronique est au cœur de l'offre de Quadient** et des services communs fournis par la plateforme. Elle est donc extensible à tous les clients de Quadient Digital. En outre, Quadient participe à plusieurs groupes de travail engagés dans la définition des normes en matière de facturation électronique ce qui lui permet de rester activement impliquée dans ce domaine encore en pleine évolution et de s'adapter au fil du temps aux changements potentiels, afin de continuer d'apporter à ses clients les solutions les plus avancées en termes de gestion des cycles d'encaissement et de paiement des factures.

Pour être en mesure de capter cette croissance, Quadient s'appuiera sur une politique commerciale efficace visant à solliciter à la fois de nouveaux clients par le biais de ventes directes et via ses partenaires, et des clients existants de l'activité Mail par le biais de ventes croisées.

**Pour la période 2024-2026**, Quadient prévoit une trajectoire indicative de **croissance organique annuelle moyenne du chiffre d'affaires** de son activité Digital **de l'ordre de 10%**, ainsi qu'une **marge d'EBITDA supérieure à 20% en 2026**. **A l'horizon 2030**, l'ambition de Quadient pour son activité Digital est d'atteindre **un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions d'euros**, dont plus de 90% de revenus liés aux souscriptions, ainsi qu'une **marge d'EBITDA d'environ 30%**.

## Mail

La plateforme d'automatisation du courrier de Quadient propose à la fois des équipements (machines à affranchir, plieuses-inséreuses, extracteurs de courrier, systèmes d'adressage, modules de pesée) ainsi que les logiciels associés et des fonctionnalités d'impression d'enveloppes. Dans la plupart des cas, les équipements sont placés via des contrats de location ou de leasing. Les services hautement automatisés fournis par la plateforme d'automatisation du courrier de Quadient offrent aux clients des avantages tangibles, y compris une plus grande efficacité et des économies de coûts de main-d'œuvre, une réduction du coût d'affranchissement grâce à l'accès aux meilleurs tarifs d'affranchissement et à un calcul



plus précis des frais d'affranchissement, une plus grande facilité d'utilisation grâce à la possibilité de gérer le courrier en interne et une meilleure conformité avec des fonctions de vérification de l'intégrité des courriers, des systèmes d'audit et de suivi des envois.

Dans le contexte d'un déclin régulier des volumes de courrier, la demande adressable par Quadient dans ses segments clés d'automatisation du courrier devrait baisser de 2,4 milliards à 2,0 milliards d'euros entre 2023 et 2027. Quadient estime cependant que le chiffre d'affaires de son activité Mail devrait continuer à faire preuve de résilience, et ne reculer que lentement et progressivement grâce à la poursuite de ses efforts d'investissement en matière d'innovation pour continuer à améliorer son offre et à sa capacité à gagner des parts de marché. Les relations que Quadient cultive avec ses clients historiques Mail lui permettent **d'être un partenaire de premier plan pour les accompagner également dans leur évolution vers le digital ou la gestion automatique des colis grâce à sa capacité effective à réaliser des ventes croisées**, ce qui permet d'étendre la relation client au-delà du courrier et d'augmenter les revenus par client.

**Pour la période 2024-2026**, Quadient prévoit une trajectoire indicative **d'évolution organique annuelle moyenne du chiffre d'affaires** de son activité Mail **de l'ordre de -3%**, avec une **marge d'EBITDA supérieure à 25% en 2026**. **A l'horizon 2030**, l'ambition de Quadient pour son activité Mail est d'atteindre **un chiffre d'affaires d'environ 600 millions d'euros**, dont plus de 65% de revenus liés aux souscriptions, ainsi qu'une **marge d'EBITDA comprise entre 20 et 25%**.

### Lockers

La plateforme d'automatisation des consignes colis de Quadient fournit une série d'applications dédiées à la collecte et au renvoi de colis. Les consignes colis et les boîtes de dépôt (« drop boxes ») sont installées à l'intérieur ou à l'extérieur selon les cas, équipées de caméras de sécurité et accessibles 24h/24 et 7j/7. La plateforme d'automatisation des consignes colis de Quadient correspond à deux principaux cas de figure : d'un côté une infrastructure de réseau ouvert et de l'autre des consignes vendues ou louées dans le cadre d'un usage privé. Pour ce qui concerne les réseaux ouverts, **Quadient déploie et opère une infrastructure de consignes colis dans quelques pays sélectionnés** (la France, le Japon, le Royaume-Uni). Cette infrastructure est utilisée par de grands transporteurs nationaux et internationaux selon un modèle de paiement à l'usage, par colis. Typiquement, ces consignes colis sont installées dans des gares, des stations-service, des parkings ou des supermarchés. Par ailleurs, dans ces mêmes pays ainsi qu'aux Etats-Unis, Quadient équipe en consignes colis des secteurs ciblés tels que les résidences, les universités, les chaînes de magasins et les distributeurs pour les besoins spécifiques des résidents, étudiants ou consommateurs. Les avantages pour les clients vont de la réduction des coûts de livraison et de collecte, à la disponibilité 24h/24 et 7j/7, un service plus pratique, une meilleure expérience utilisateur, une sécurité accrue de la livraison des colis et enfin une réduction des émissions de CO<sub>2</sub> dans les centres-villes.

L'expansion du e-commerce est le principal moteur soutenant la croissance de la demande des consignes colis automatisées. Dans les principaux pays où opère Quadient, le marché adressable pour sa plateforme d'automatisation des consignes colis devrait croître à un rythme moyen de l'ordre de 10% par an pour passer d'environ 400 millions d'euros en 2023 à environ 600 millions d'euros en 2027. Au-delà de la progression des achats en ligne, la croissance des volumes des colis est également dynamisée par l'augmentation du nombre de retours ainsi que par le développement du marché de particuliers à particuliers. Pour capter cette croissance, Quadient cherche à étendre la couverture de ses implantations en sécurisant de nouveaux sites pour installer plus de consignes. En effet, en plus des caractéristiques innovantes, la densité des réseaux de consignes permettant d'atteindre un niveau de proximité critique est le facteur clé pour favoriser leur adoption et en accroître le taux d'utilisation.

**Pour la période 2024-2026**, Quadient prévoit une trajectoire indicative **de croissance organique annuelle moyenne du chiffre d'affaires** de son activité Lockers **supérieure à 10%** et une **marge d'EBITDA supérieure à 10% en 2026**, le passage à un EBITDA positif devant intervenir dès 2024. **A l'horizon 2030**, l'ambition de Quadient pour son activité Lockers est d'atteindre une base installée de **plus de 40 000 consignes**, **un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros**, et une **marge d'EBITDA d'environ 20%**.



## Des engagements RSE plus ambitieux

Pour atteindre ses ambitions de croissance durable à long terme, Quadient a inclus dans son plan stratégique « *Elevate to 2030* » **des engagements RSE forts envers ses clients, ses employés et communautés, ainsi qu'en matière environnementale.**

Envers ses clients, Quadient se positionne en partenaire commercial de confiance en leur fournissant des applications leaders sur leur marché qui les aident à réduire l'impact environnemental de chaque transaction et assurent la sécurité et la protection des données. Cela implique également de s'appuyer sur une chaîne d'approvisionnement éthique et responsable. Les objectifs fixés pour 2026 incluent notamment : **95% de satisfaction client**, des évaluations du cycle de vie couvrant 80% du portefeuille d'applications, l'extension de la certification ISO 27001 de l'activité Digital aux centres de R&D des Lockers, 85% d'adhésion des partenaires stratégiques au code de conduite, avec 30% d'entre eux engagés dans la réduction de leur empreinte carbone.

Vis-à-vis de ses collaborateurs et des communautés, Quadient vise à offrir à ses collaborateurs des opportunités de carrière basées sur un système performant de rémunération, s'engage à vérifier les écarts de salaires entre les femmes et les hommes et garantir un salaire minimum pour vivre dans des conditions de vie acceptable dans les pays où le Groupe opère, à favoriser un milieu de travail diversifié, équitable et inclusif, ainsi qu'à développer des partenariats externes ayant un impact positif sur les communautés de la Société. Les objectifs fixés pour 2026 comprennent : **35% de femmes parmi les managers**, un score de 75% pour l'indice d'inclusion et, à l'horizon 2026, 5 000 heures de bénévolat consacrées annuellement par les salariés au soutien des communautés.

Enfin, en matière environnementale, l'entreprise cherche à réduire son impact sur la planète avec une stratégie climat ambitieuse visant à **atteindre zéro émission nette d'ici 2050**, impliquant la décarbonation de ses applications tout au long de leur cycle de vie, mais aussi des processus de fabrication responsables et le recyclage des équipements et pièces détachées. Les objectifs fixés pour 2026 incluent : **au moins 50% des équipements Mail placés issus du remanufacturing** et le recyclage d'au moins 90% des déchets industriels de la Société. Pour ce qui concerne les émissions de gaz à effet de serre, l'objectif de réduction des scopes 1 et 2 était initialement fixé à 50% en 2030 par rapport à 2018. Compte tenu du niveau de réduction de 55% atteint en 2023, Quadient vise désormais une baisse de 64% par rapport à 2018, en ligne avec les objectifs du SBTi, avec une étape intermédiaire de baisse de 59% fixée pour 2026 (objectifs en cours d'approbation par SBTi). L'objectif de réduction du scope 3 à horizon 2030 est maintenu à 30% par rapport à 2018.

## Un profil d'investissement attractif

Tout en continuant à déployer les opportunités de ventes croisées et les synergies créatrices de valeur entre ses différentes activités, Quadient va continuer à tirer parti de ses positions de leader. Une croissance supplémentaire et une profitabilité accrue découleront des solides revenus récurrents générés par ses plates-formes d'automatisation et de sa capacité à créer des applications innovantes. Quadient vise ainsi une **croissance organique annuelle moyenne de son chiffre d'affaires d'au moins 1,5% sur la période 2024-2026**, ainsi qu'une **croissance organique annuelle moyenne deux fois plus élevée pour son EBIT courant, soit au moins 3%** pour 2024-2026. Les indications données pour l'exercice 2024 sont confirmées, avec une croissance organique positive attendue tant en termes de chiffre d'affaires que d'EBIT courant.

Les dynamiques à l'œuvre au sein du portefeuille d'activités de Quadient, à savoir une croissance à deux chiffres des revenus des activités Digital et Lockers conjuguée à une baisse modérée du chiffre d'affaires de l'activité Mail se traduiront mécaniquement par une accélération année après année du rythme de croissance du chiffre d'affaires total de la Société.

**Les ambitions de Quadient à l'horizon de 2030** consistent à viser **un chiffre d'affaires total de plus de 1,3 milliard d'euros**, dont **plus de 1 milliard d'euros issu des revenus liés aux souscriptions** (soit une progression de plus de 250 millions d'euros par rapport à 2023), ainsi qu'un **EBIT courant d'environ 250 millions d'euros** (soit une augmentation de l'ordre de 100 millions d'euros par rapport à 2023).



En parallèle, Quadient va maintenir une politique d'allocation du capital disciplinée. L'approche stratégique de Quadient continuera d'être fondée sur une évaluation permanente de ses capitaux employés afin de maximiser la création de valeur à long terme pour ses actionnaires.

Les investissements sont attendus en moyenne à environ 100 millions d'euros par an pour la période allant de 2024 à 2026, à comparer à une moyenne annuelle de 93 millions d'euros entre 2021 et 2023. Cette légère augmentation sera en partie due aux activités de R&D consacrées au développement de sa plateforme d'automatisation digitale et, dans une proportion plus importante, au déploiement de son réseau ouvert de consignes colis au Royaume-Uni et en France. Les investissements dédiés à la plateforme d'automatisation du courrier devraient restés stables et principalement liés aux nouveaux équipements placés en location.

En complément des investissements internes, d'éventuelles opérations de croissance externe pourraient être envisagées en vue de renforcer les plateformes tandis que Quadient conservera également une approche flexible dans la gestion de son portefeuille.

Grâce à la poursuite d'une génération élevée et récurrente de free cash-flows, Quadient a l'ambition de conserver un bilan sain et optimisé en réduisant à nouveau son **ratio de levier financier hors leasing** (dette nette hors leasing / EBITDA hors leasing) à **1,5x en 2026**.

Enfin, Quadient va maintenir sa politique de dividende avec **un taux de distribution annuel à un niveau minimal de 20% du résultat net** tout en envisageant d'utiliser l'excédent de trésorerie annuelle disponible pour des rachats d'actions, sous réserve de critères de création de valeur.

---

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

## Annexe

Digital : nouveau nom pour Intelligent Communication Automation

Mail: nouveau nom pour Mail-Related Solutions

Lockers: nouveau nom pour Parcel Locker Solutions

## CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadient tient son Capital Markets Day ce jour à Paris à 9h00, heure de Paris.

Une retransmission en direct de l'événement est accessible en cliquant sur le lien suivant : [Webcast](#)

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

## Agenda financier

- 23 septembre 2024 : **Chiffre d'affaires du 2<sup>e</sup> trimestre et résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2024**
- 27 novembre 2024 : **Chiffre d'affaires du 3<sup>e</sup> trimestre 2024**



---

**A propos de Quadient®**

Quadient est une plateforme mondiale d'automatisation facilitant des interactions professionnelles sécurisées et durables à travers des canaux électroniques et physiques. Quadient accompagne les entreprises de toutes tailles dans leur transformation numérique et leur croissance, en augmentant leur efficacité opérationnelle et en créant des expériences clients significatives. Cotées sur le compartiment B d'Euronext Paris (QDT) et intégrées aux indices CAC® Mid & Small et EnterNext® Tech 40, les actions Quadient sont éligibles au PEA-PME.

Pour plus d'informations sur Quadient, visitez le site : <https://invest.quadient.com/>

**Contacts**

**Catherine Hubert-Dorel, Quadient**

+33 (0)1 45 36 30 56

[c.hubert-dorel@quadient.com](mailto:c.hubert-dorel@quadient.com)

[financial-communication@quadient.com](mailto:financial-communication@quadient.com)

**Caroline Baude, Quadient**

+33 (0)1 45 36 31 82

[c.baude@quadient.com](mailto:c.baude@quadient.com)

**OPRG Financial**

Isabelle Laurent / Fabrice Baron

+33 (0)6 42 37 54 17 / +33 (0)6 14 08 29 81

[isabelle.laurent@omnicomprgroup.com](mailto:isabelle.laurent@omnicomprgroup.com)

[fabrice.baron@omnicomprgroup.com](mailto:fabrice.baron@omnicomprgroup.com)