



La solide dynamique de croissance du T2 permet d'anticiper une forte performance au S2

Confirmation de la bonne orientation de l'activité

- **Chiffre d'affaires de 524 M€ au S1 2022, en hausse de 4,0% en données publiées par rapport au S1 2021, soit une croissance organique de 0,7%¹.** Le Groupe continue de construire un modèle économique fort et résilient avec une croissance des revenus liés aux souscriptions représentant 70% des revenus totaux au S1 2022 contre 67% au S1 2021.
- **Chiffre d'affaires du T2 2022 de 271 M€, en hausse de 5,4% en données publiées et en croissance organique de 2,0%¹,** confirmant l'évolution positive qui était attendue à l'issue du T1.

Au niveau des Opérations Majeures :

- Croissance organique de 4,7% du chiffre d'affaires de **Intelligent Communication Automation** au S1 avec une accélération de l'augmentation des revenus liés aux souscriptions (+18,1% au T2 en organique) et une base de revenus récurrents annuels atteignant 173 M€² à la fin du S1 2022 (soit une croissance organique annualisée de 28% sur l'ensemble du S1).
- L'activité **Mail-Related Solutions** a généré une croissance organique de 1,2% au T2, portant la croissance organique du S1 au niveau remarquable de -0,3% malgré une base de comparaison élevée au S1 2021.
- L'activité **Parcel Locker Solutions** a retrouvé au T2 une croissance organique à deux chiffres de +15,8% portée par le déploiement des contrats existants, la croissance n'étant plus pénalisée, comme cela était encore le cas au T1, par l'effet de base de comparaison lié à la mise en œuvre d'un important contrat avec un distributeur aux États-Unis l'an dernier.

Les lancements de produits en Europe et l'inflation ont pesé sur la profitabilité du S1

- **L'EBIT courant a atteint 65 M€** contre 70 M€ au S1 2021. Le contexte inflationniste actuel a pesé sur la profitabilité du Groupe qui a augmenté les salaires pour attirer et retenir les talents et qui est également revenu, post-Covid, à un niveau de dépenses marketing et de frais de voyage normalisé.
- L'activité **Mail-Related Solutions** a maintenu un **niveau de profitabilité élevé avec une marge de profitabilité** (Solution Profit Margin) de 44,8%, les effets de l'indexation des prix compensant les coûts plus élevés liés à la chaîne logistique et aux salaires. Les profitabilités de Intelligent Communication Automation et de Parcel Locker Solutions ont, quant à elles, été affectées par les frais de lancement de produits en Europe et par une accélération de l'augmentation des dépenses commerciales et marketing.
- **Le résultat net part du Groupe** de la période a atteint 29 M€.
- Le flux de trésorerie disponible⁴ s'est élevé à 13 M€ au S1 2022, confortant la **robuste position de liquidité** du Groupe qui atteint 531 M€⁵ au 31 juillet 2022. La **situation financière est restée saine**, avec une dette nette à 779 M€ et un ratio de **levier financier à 1,95x** l'EBITDA hors leasing⁶ au 31 juillet 2022 après remboursement des obligations ODIRNANE en juin.

Solide performance attendue au S2, Perspectives 2022 confirmées

- **La croissance organique du chiffre d'affaires reste attendue à un niveau supérieur à 2%⁷ par rapport à l'exercice 2021.** Après une croissance pénalisée au T1 par une base de comparaison élevée, la solide performance enregistrée au T2 conforte la tendance à l'amélioration attendue pour la deuxième partie de l'année.
- **La croissance organique attendue de l'EBIT courant³ est également confirmée à un niveau « low to mid-single digit » par rapport à 2021.** Une amélioration significative de la profitabilité est attendue au S2. Elle sera tirée par l'impact progressif des hausses de prix au cours de l'année, par l'augmentation de la profitabilité des bases installées croissantes tant en Intelligent Communication Automation qu'en Parcel Locker Solutions, ainsi que par la contribution significative de la forte profitabilité de l'activité Mail-Related Solutions.

¹ Le chiffre d'affaires du S1 2022 est comparé au chiffre d'affaires du S1 2021, auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de Beanworks et duquel est retraité pro rata temporis le chiffre d'affaires de l'activité de systèmes d'emballage automatique, des activités Graphiques dans les pays nordiques et l'activité Shipping en France pour un montant consolidé de -14 M€, et est retraité d'un impact de change favorable de 31 M€ sur la période

Le chiffre d'affaires du Q2 2022 est comparé au chiffre d'affaires du Q2 2021, duquel est retraité prorata temporis le chiffre d'affaires des systèmes d'emballage automatique, des activités Graphiques dans les pays nordiques et l'activité Shipping en France pour un montant consolidé de -11 M€, et est retraité d'un impact de change favorable de 19 M€ sur la période

² L'ARR au S1 2022 a bénéficié d'un impact de change favorable de 7,6 M€ vs T4 2021

³ Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions

⁴ Flux de trésorerie après investissements

⁵ 131 M€ de trésorerie disponible et 400 M€ de ligne de crédit non tirée à échéance 2024

⁶ Données prenant en compte la norme IFRS 16

⁷ Comparé au chiffre d'affaires FY2021, à taux de change constant, auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de Beanworks et retraité prorata temporis du chiffre d'affaires des systèmes d'emballage automatique, des activités Graphiques dans les pays nordiques et l'activité Shipping en France pour un montant consolidé de -21 M€



Paris, le 26 septembre 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 second trimestre et ses résultats semestriels 2022 (période close le 31 juillet 2022).

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, a déclaré : « Comme l'illustre la croissance de notre chiffre d'affaires au deuxième trimestre, l'activité est solidement orientée dans toutes nos solutions. Pour ce qui concerne nos activités logicielles, l'accélération de la croissance de notre base de revenus récurrents mesurée par l'ARR, de même que la signature de deux gros contrats sous forme d'abonnement, démontre le succès, désormais largement reconnu par les analystes sectoriels, de la transition de notre modèle économique, passé de la vente de licences de logiciels installés sur site à des solutions vendues en mode SaaS/Cloud. De plus, le chiffre d'affaires de nos activités de consignes colis automatiques est revenu à une croissance à deux chiffres, tandis que la croissance réalisée par nos activités liées au courrier atteste du succès avec lequel Quadient gère sa base installée, en bénéficiant notamment de l'attrait des produits récemment lancés.

Dans le contexte inflationniste actuel, nous avons réussi à stabiliser notre taux de marge brute en compensant par des hausses de prix l'impact de la hausse des coûts liés à la chaîne logistique, plus élevés qu'à la même période l'an dernier. Néanmoins, comme attendu, la rentabilité a baissé au premier semestre puisque nous avons augmenté nos dépenses en lançant de nouvelles offres ou produits dans certaines régions afin de tirer parti des fortes opportunités de ventes croisées qui s'offrent à nous et développer de nouveaux territoires.

Avec des revenus récurrents en croissance représentant désormais plus de 70% du total et plus de 58% de notre chiffre d'affaires réalisé aux Etats-Unis à la fin du premier semestre, Quadient est bien positionné pour faire face à des conditions macro-économiques difficiles. En outre, en prenant en compte le niveau élevé de notre carnet de commandes à la fin du semestre pour nos trois Solutions, nous anticipons que la bonne orientation de l'activité se traduise par une plus forte croissance de l'activité au second semestre. Cette croissance, conjuguée au plein effet de l'indexation des prix et à l'augmentation de la rentabilité de nos bases installées en croissance, nous rend confiants dans l'augmentation significative de notre rentabilité dans la seconde partie de l'année. Nous confirmons par conséquent nos perspectives pour 2022 ».

DES TENDANCES SOUS-JACENTES POSITIVES SOUTIENNENT UNE ACCELERATION DE LA CROISSANCE ORGANIQUE

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a atteint 524 millions d'euros au premier semestre 2022, ce qui représente une croissance organique de 0,7% par rapport au premier semestre 2021. En données publiées, le chiffre d'affaires a crû de 4,0%, intégrant un effet de change positif de +6,1% et un effet de périmètre négatif de -2,8%. Les changements de périmètre sont relatifs à l'acquisition de Beanworks en mars 2021, à la cession de l'activité de systèmes d'emballage automatique en juillet 2021, ainsi qu'aux cessions plus récentes des activités Graphiques dans les pays Nordiques et de l'activités Shipping en France, toutes deux intervenues en juin 2022.

Chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	Variation	Variation organique ¹
Opérations Majeures	492	458	+7,5%	+0,6%
<i>Intelligent Communication Automation</i>	108	97	+11,5%	+4,7%
<i>Mail-Related Solutions</i>	342	320	+6,9%	(0,3)%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	42	41	+3,2%	(2,5)%
Opérations Annexes	31	46	(31,7)%	+1,7%
Total Groupe	524	504	+4,0%	+0,7%



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	Variation	Variation organique ⁽¹⁾
Opérations Majeures	492	458	+7,5%	+0,6%
Amérique du Nord	287	250	+14,5%	+2,5%
Principaux pays européens ^(a)	179	183	(2,2)%	(3,0)%
International ^(b)	27	25	+8,7%	+7,7%
Opérations Annexes	31	46	(31,7)%	+1,7%
Total Groupe	524	504	+4,0%	+0,7%

(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 492 millions d'euros (94% du chiffre d'affaires total) au premier semestre 2022, enregistrant une croissance organique de 0,6% et une croissance publiée de 7,5%. La transition vers un modèle économique reposant de plus en plus sur des formules d'abonnements s'est poursuivie, ce qui s'est traduit concrètement par une croissance organique des revenus liés aux souscriptions atteignant 2,9% par rapport au premier semestre 2021. Ceux-ci représentent désormais 71% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures contre 69% au premier semestre 2021.

Le chiffre d'affaires de l'**Amérique du Nord** (58% des Opérations Majeures) s'est élevé à 287 millions d'euros, en croissance organique de 2,5%. Cette solide performance reflète une croissance organique de l'activité Mail-Related Solutions portée par de fortes ventes d'équipement sur la période et par une croissance organique à deux chiffres des revenus liés aux solutions *cloud* de l'activité Intelligent Communication Automation, elle-même soutenue par d'importantes ventes croisées et le déploiement des fintech récemment acquises opérant en mode SaaS (Beanworks et YayPay). La contribution de l'activité Parcel Locker Solutions a en revanche souffert d'une base de comparaison élevée, le premier trimestre 2021 correspondant à la fin du déploiement d'un important contrat pour le compte d'un distributeur américain.

Les **Principaux pays européens** (36% des Opérations Majeures) ont réalisé un chiffre d'affaires de 179 millions d'euros en repli organique de 3,0%, cette performance reflétant des tendances contrastées. D'une part, une baisse contenue de l'activité Mail-Related Solutions et une activité Intelligent Communication Automation relativement atone. D'autre part, une très forte croissance organique de l'activité Parcel Locker Solutions, essentiellement portée par le déploiement en cours de contrats récemment signés dans la région.

Le segment **International** (5% des Opérations Majeures) a, quant à lui, enregistré une solide croissance organique de son chiffre d'affaires (+7,7% à 27 millions d'euros), portée à la fois par l'activité Intelligent Communication Automation et par l'activité Parcel Locker Solutions.

Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** a enregistré une croissance organique de 4,7% ainsi qu'une croissance à deux chiffres en données publiées à 108 millions d'euros. Porté par la demande croissante pour des solutions *cloud*, Quadient a signé en Amérique du Nord ses deux plus gros contrats sous forme d'abonnement (contrats d'une valeur supérieure à 1 million d'euros par an chacun). La croissance des revenus liés aux souscriptions a de nouveau accéléré, avec une croissance organique de 18,1% au deuxième trimestre 2022 après +15,7% au premier trimestre 2022 et +9,2% au quatrième trimestre 2021. Au total, la croissance organique du chiffre d'affaires lié aux souscriptions a atteint 16,9% au premier semestre 2021 et celui-ci représente désormais 74% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation contre 66% au premier semestre 2021 et 59% sur l'ensemble de l'exercice 2020. La progression de la proportion de clients abonnés en mode SaaS illustre également ce changement de modèle économique : celle-ci atteint 78% à la fin du premier semestre 2022. De même, la base de revenus récurrents annuels a continué de progresser, atteignant 173 millions d'euros à la fin du premier semestre 2022 contre 145 millions d'euros à la fin de l'exercice 2021⁽²⁾. Cette forte progression (croissance organique de +28% sur une base annualisée par rapport à la fin de l'exercice 2021) devrait continuer d'alimenter la croissance future des revenus liés aux souscriptions.



Inversement, les ventes de licences ont enregistré une baisse organique de 45,3%. Celle-ci résulte, d'une part, d'un effet de base de comparaison, avec un gros contrat d'une valeur d'environ 4 millions de dollars enregistré au deuxième trimestre 2021, et, d'autre part, de la progression de la transition vers un modèle SaaS. Les ventes de licences ne représentent plus que 7% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation. Les services professionnels ont légèrement baissé (repli organique de 1,5%) du fait de l'évolution du mix produit et d'une base de comparaison élevée.

La **marge de profitabilité**⁸ de Intelligent Communication Automation a diminué de 8,2 points en organique par rapport au premier semestre 2021 pour atteindre 7,3% au premier semestre 2022. Au cours du premier semestre 2022, la profitabilité de l'activité a été principalement affectée par le niveau élevé d'inflation qui a pesé sur les frais de personnel, par un retour à des dépenses de marketing plus élevées dans le contexte post-Covid et par des coûts supplémentaires liés au lancement sélectif de YayPay et Beanworks dans certains pays européens. De plus, l'évolution du modèle économique a également pesé sur la profitabilité de l'activité tandis que le gros contrat signé au deuxième trimestre 2021 sous forme de licence constituait une base de comparaison élevée.

L'accélération de la croissance du chiffre d'affaires, la profitabilité croissante de la base installée ainsi que l'impact progressif des hausses de prix devraient alimenter une forte amélioration de la marge de profitabilité.

Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de **Mail-Related Solutions** s'est élevé à 342 millions d'euros au premier semestre 2022, en croissance de 6,9% en données publiées et quasiment stable en organique (-0,3%) par rapport au premier semestre 2021 malgré une base de comparaison relativement élevée (croissance organique de 5,1% au premier semestre 2021 par rapport au premier semestre 2020). Cette bonne performance résulte d'une croissance organique des revenus liés aux souscriptions en Amérique du Nord et d'une croissance organique à un niveau « *high single digit* » en ventes d'équipement. Les principaux pays européens ont fait preuve de résilience, enregistrant un recul organique limité.

De plus, malgré une base de comparaison élevée, les ventes d'équipement ont poursuivi leur dynamique positive, enregistrant une croissance organique de 3,8% au premier semestre 2022 par rapport au premier semestre 2021. La performance s'est avérée particulièrement élevée au deuxième trimestre 2022 avec une croissance organique de 8,7% grâce à une croissance à deux chiffres en Amérique du Nord elle-même soutenue par une pénétration accrue de la nouvelle génération de produits qui bénéficie d'un bon accueil sur le marché.

Parallèlement, l'activité Mail-Related Solutions a enregistré un repli organique limité de 1,8% de ses revenus liés aux souscriptions (71% du chiffre d'affaires de Mail-Related Solutions). La résilience de la base installée et des revenus liés aux souscriptions est restée forte, soutenue par des contrats pluriannuels bénéficiant pour une large part de formules d'indexation.

La **marge de profitabilité**⁸ de l'activité Mail-Related Solutions a été remarquablement stable en organique, à 44,8%, malgré un environnement difficile. Le contexte inflationniste et des coûts de transport plus élevés qu'à la même période l'an dernier ont pesé sur la profitabilité. Cependant, un contrôle proactif et serré des dépenses, les bénéfices retirés du remanufacturing ainsi qu'une base installée bénéficiant pour une large part de formules d'indexation ont permis de réaliser une telle performance.

Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de **Parcel Locker Solutions** a atteint 42 millions d'euros au premier semestre 2022, soit un recul organique de 2,5% et une croissance de 3,2% en données publiées par rapport au premier semestre 2021.

La croissance des ventes d'équipement a été affectée au premier trimestre 2022 par une base de comparaison élevée correspondant à la dernière phase de déploiement d'un important contrat avec un distributeur nord-américain au premier trimestre 2021. Cependant, au deuxième trimestre 2022, la performance n'étant plus affectée par cette base de comparaison, les ventes d'équipement ont progressé de 25,1% en organique par rapport au deuxième trimestre 2021. Ces performances

⁸Afin 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.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

contrastées se sont traduites par une baisse organique des ventes d'équipement de 19,8% sur l'ensemble du premier semestre 2022 par rapport au premier semestre 2021.

Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 10,2% grâce à la poursuite du déploiement de contrats existants, à un taux d'utilisation élevé des consignes et à l'indexation des tarifs s'appliquant à la base installée. Les revenus liés aux souscriptions représentent désormais 61% du total.

En juin 2022, Quadient a annoncé le déploiement au Royaume-Uni d'un vaste réseau ouvert de consignes colis automatiques. La Société s'est fixé comme objectif d'atteindre un réseau de 5 000 consignes installées d'ici quelques années, dont 500 unités installées à la fin de l'exercice 2022. Deux transporteurs internationaux de premier plan, DPD et DHL, ont déjà annoncé qu'ils utiliseront ce réseau pour la livraison de leurs volumes de colis, tandis qu'un troisième transporteur a récemment décidé de rejoindre le réseau. Le Groupe s'attend à ce que ce réseau ouvert continue d'attirer d'autres transporteurs et distributeurs.

Quadient a terminé le semestre avec une base installée de plus de 16 900 consignes automatiques dans le monde, en bonne voie pour atteindre l'objectif de 25 000 unités fixé pour fin 2023 grâce au niveau élevé de son carnet de commandes et à un solide pipeline qui continue de s'étoffer bien que certains projets soient décalés à 2023.

La **marge de profitabilité**⁸ de l'activité Parcel Locker Solutions est ressortie à -10,7% au premier semestre 2022, ce qui représente une baisse organique de 10,5 points par rapport à la même période l'an dernier. Ce recul est dû à l'impact significatif de la fin du déploiement d'un important contrat avec un distributeur aux Etats-Unis au premier trimestre 2021, ainsi qu'aux coûts relatifs au lancement de nouveaux produits et de nouveaux réseaux en Europe. En effet, la hausse par rapport à la même période l'an dernier des coûts liés à la chaîne logistique a été compensée par des prix plus élevés et une profitabilité de la base installée qui continue de s'améliorer, à 28,4%.

La profitabilité devrait s'améliorer au second semestre 2022. Elle ne devrait plus subir d'impact négatif sur les coûts liés à l'approvisionnement et aux transports et bénéficier d'une profitabilité accrue de sa base installée et de l'augmentation progressive de ses tarifs indexés.

Opérations Annexes

Le chiffre d'affaires des Opérations Annexes s'est élevé à 31 millions d'euros au premier semestre 2022, en croissance organique de 1,7% par rapport à la même période l'an dernier, mais en recul de 31,7% en données publiées. Cette baisse est essentiellement le reflet de la cession de l'activité de systèmes d'emballage automatique en 2021 et de l'impact partiel des cessions des activités Graphiques dans les pays Nordiques et des activités Shipping intervenues en juin 2022, ces dernières marquant l'achèvement du programme de cessions mis en œuvre dans le cadre de la recomposition du portefeuille d'activités initié début 2019 au moment de l'annonce du plan stratégique *Back to Growth*. Les Opérations Annexes ne représentaient plus que 6% du chiffre d'affaires total au premier semestre 2022.

Depuis juin 2022 elles ne comprennent plus que les ventes de Mail-Related Solutions et de Parcel Locker Solutions réalisées en dehors des principales régions du Groupe, ce qui représente un chiffre d'affaires d'environ 50 millions d'euros en base annuelle (chiffre réalisé au cours de l'exercice 2021, soit 4,9% du chiffre d'affaires total 2021).

CHIFFRE D'AFFAIRES DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'est élevé à 271 millions d'euros au deuxième trimestre 2022, en hausse de 5,4% en données publiées et en croissance de 2,0% en organique par rapport au deuxième trimestre 2021. L'**Amérique du Nord** a enregistré une solide croissance organique de 4,9% : le taux de croissance de l'activité Parcel Locker Solutions y a connu un fort rebond après que celui du premier trimestre ait été pénalisé par une base de comparaison élevée liée la fin du déploiement d'un important contrat avec un distributeur, tandis que l'activité Mail-Related Solutions a enregistré une croissance organique positive ce qui constitue une solide performance. Le segment **International** a enregistré une croissance organique de +5,6%, tandis que les **Principaux pays européens** ont connu une baisse organique limitée à 2,6%, celle-ci étant essentiellement due au recul enregistré par l'activité Mail-Related Solutions.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** a atteint 256 millions d'euros au deuxième trimestre 2022, en croissance organique de 2,0% par rapport au deuxième trimestre 2021. L'activité **Intelligent Communication Automation** a vu son chiffre



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

d'affaires décroître de 0,5% en organique à 55 millions d'euros, la croissance des revenus liés aux souscriptions n'ayant que partiellement compensé la baisse des ventes de licences (base de comparaison élevée correspondant à un gros contrat de licence logicielle d'une valeur d'environ 4 millions de dollars signé au deuxième trimestre 2021). L'activité **Mail-Related Solutions** a continué de faire preuve d'une forte résilience, son chiffre d'affaires ayant atteint 177 millions d'euros, en croissance organique de 1,2%. L'activité **Parcel Locker Solutions** a réalisé un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros au deuxième trimestre 2022, ce qui représente une croissance organique de 15,8% par rapport au deuxième trimestre 2021 grâce au déploiement en cours des contrats existants en France et au Royaume-Uni et à un niveau solide de nouveaux placements de consignes.

Les **Opérations Annexes** ont réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros au deuxième trimestre 2022, en baisse de 41,0% en données publiées du fait des changements de périmètre, mais en croissance organique de 1,7%.

REVUE DES RÉSULTATS SEMESTRIELS 2022

Compte de résultat simplifié

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	Variation
Chiffre d'affaires	524	504	+4,0%
Marge brute	385	366	
En % du chiffre d'affaires	73,5%	72,7%	
EBITDA	111	118	-5,8%
Marge d'EBITDA	21,3%	23,5%	
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions (EBIT courant)	65	70	-7,1%
Marge d'EBIT courant	12,5%	14,0%	
Résultat opérationnel courant	61	65	-6,3%
Résultat net part du Groupe	29	45	-35,6%
Résultat net par action	0,75	1,19	
Résultat net dilué par action	0,75	1,12	

Résultat opérationnel courant³

En millions d'euros	S1 2022			S1 2021		
	Opérations Majeures	Opérations Annexes	Total Groupe	Opérations Majeures	Opérations Annexes	Total Groupe
Chiffre d'affaires	492	31	524	458	46	504
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions	66	(1)	65	71	(1)	70

Le **taux de marge brute** a progressé, passant de 72,7% au premier semestre 2021 à 73,5% au premier semestre 2022. Ceci constitue une solide performance compte tenu des coûts d'approvisionnement et frais de transport plus élevés par rapport à la même période l'an dernier. Le taux de marge brute a bénéficié de la croissance de l'activité, de prix plus élevés et d'un contrôle serré du coût des ventes.

Le **résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions** (EBIT courant) s'est élevé à 65 millions d'euros au premier semestre 2022 contre 70 millions d'euros au premier semestre 2021, ce qui représente une baisse organique de 17,0%. La **marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions** s'établit ainsi à 12,5% du chiffre d'affaires au premier semestre 2022 contre 14,0% au premier semestre 2021.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

Cette baisse de la profitabilité reflète l'impact de charges de personnel plus élevées, l'augmentation des dépenses de R&D et des dépenses commerciales et marketing, ainsi que les investissements réalisés pour développer le réseau de consignes automatiques à une plus grande échelle.

Le niveau de profitabilité est cependant attendu en amélioration au second semestre 2022 du fait d'un fort niveau d'activité anticipé, de l'augmentation de la profitabilité de la base installée, du plein effet des récentes hausses de prix, ainsi que d'une attention constante portée au contrôle des coûts.

Les **charges liées aux acquisitions** ont atteint 5 millions d'euros au premier semestre 2022, un niveau quasi stable comparé aux 6 millions d'euros enregistrés au premier semestre 2021, le Groupe n'ayant pas engagé de dépenses significatives en matière de fusions et acquisitions. Le **résultat opérationnel courant** s'est ainsi établi à 61 millions d'euros au premier semestre 2022, contre 65 millions d'euros au premier semestre 2021.

Les **charges pour optimisation des structures et autres charges opérationnelles** se sont élevées à 5 millions d'euros au premier semestre 2022, un niveau nettement inférieur à celui du premier semestre 2021 où ces charges avaient atteint 12 millions d'euros, impactées par la cession de l'usine de Drachten aux Pays-Bas et de l'activité de systèmes d'emballage automatique. Par conséquent, le **résultat opérationnel** a atteint 56 millions d'euros au premier semestre 2022, en légère augmentation par rapport aux 53 millions d'euros réalisés au premier semestre 2021.

Résultat net part du Groupe

Au premier semestre 2022, le **coût net de l'endettement financier** a légèrement augmenté par rapport à la même période l'an dernier, à 12 millions d'euros. Cette augmentation est liée à l'émission en novembre 2021 d'emprunts Schuldschein destinés au refinancement des obligations ODIRNANE ainsi qu'à la hausse des taux d'intérêt.

Les **gains et pertes de change et autres éléments financiers** ont représenté une charge de 2 millions d'euros au premier semestre 2022. Pour mémoire, les gains et pertes de change et autres éléments financiers avaient bénéficié au premier semestre 2021 de l'appréciation de la juste valeur des investissements de Quadient dans les fonds d'investissement X'Ange 2 et Partech Entrepreneurs. Au total, le **résultat financier net** a représenté une charge de 14 millions d'euros au premier semestre 2022 contre un produit de 3 millions d'euros comptabilisé au premier semestre 2021.

L'**impôt sur les sociétés** représente une charge de 12 millions d'euros au premier semestre 2022 contre une charge de 10 millions d'euros au premier semestre 2021. Cette augmentation est principalement due à une augmentation de la charge d'impôt aux Etats-Unis du fait de l'assujettissement de l'intégration fiscale américaine à la BEAT tax en 2022. Le taux d'imposition est ainsi ressorti à 28,8% au premier semestre 2022 contre 17,6% au premier semestre 2021.

Le **Résultat net part du Groupe** s'est ainsi élevé à 29 millions d'euros au premier semestre 2022 contre 45 millions d'euros au premier semestre 2021.

Le **Résultat net par action**⁹ ressort à 0,75 euro au premier semestre 2022 contre 1,19 euro au premier semestre 2021, tandis que le résultat net dilué par action atteint également 0,75 euro au premier semestre 2022 (1,12 euro au S1 2021).

Génération de trésorerie

L'**EBITDA**¹⁰ a atteint 111 millions d'euros au premier semestre 2022 contre 118 millions d'euros au premier semestre 2021. La **marge d'EBITDA** a diminué, passant de 23,5% au premier semestre 2021 à 21,3% au premier semestre 2022, affectée par l'augmentation des dépenses commerciales et marketing dédiées aux activités moteurs de croissance du Groupe.

La **variation du besoin en fonds de roulement** a généré une sortie nette de trésorerie de 53 millions d'euros au premier semestre 2022 contre un flux net négatif de 6 millions d'euros au premier semestre 2021. Cette augmentation est due à la constitution d'un niveau de stocks plus élevé destiné à pallier d'éventuelles perturbations de la chaîne logistique, ainsi qu'à une collecte plus lente des créances clients par rapport au taux de collecte exceptionnel du premier semestre 2021 (effet rattrapage après l'année 2020 marquée par la crise du Covid-19).

⁹ Le nombre moyen d'actions est de 33,853,326, et le nombre d'actions dilué est de 34,218,626

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



Les **créances de leasing** ont diminué de 18 millions d'euros au premier semestre 2022, qui se compare à une diminution de 32 millions d'euros au premier semestre 2021. Cette performance reflète un meilleur niveau de placements des équipements de courrier, ce qui a permis un ralentissement de l'érosion du portefeuille de leasing.

Le **portefeuille de leasing et autres services de financement** a augmenté au cours du premier semestre 2022 en partie grâce à un effet de change positif. Il s'élève à 613 millions d'euros au 31 juillet 2022 contre 595 millions d'euros au 31 janvier 2022. Cette évolution représente un recul organique de 3,0% par rapport à la fin de l'exercice précédent. A la clôture du premier semestre 2022, le taux de défaut du portefeuille de leasing se situait autour de 1,8%, contre 1,7% à la fin de l'exercice 2021.

Les **intérêts financiers et impôts payés** ont fortement diminué pour atteindre 15 millions d'euros au premier semestre 2022 contre 41 millions d'euros au premier semestre 2021. Cette évolution au premier semestre 2022 s'explique principalement par le remboursement des mesures exceptionnelles de report en arrière de pertes fiscales dont le Groupe avait bénéficié aux Etats-Unis en 2020 dans le contexte de l'épidémie de Covid-19.

Les **investissements en immobilisations corporelles et incorporelles** ont légèrement progressé, passant de 39 millions d'euros au premier semestre 2021 à 44 millions d'euros au premier semestre 2022. Les investissements de développement ont augmenté, passant de 16 millions d'euros au premier semestre 2021 à 19 millions d'euros au premier semestre 2022, la hausse concernant essentiellement des investissements en R&D pour le développement des logiciels. Les investissements correspondant aux équipements placés en location ont légèrement décliné, passant de 15 millions d'euros au premier semestre 2021 à 13 millions d'euros au premier semestre 2022. Ceci reflète une baisse des placements de matériel de courrier qui avaient bénéficié à la même période l'an dernier du rebond post-Covid, alors même que le déploiement des contrats de consignes colis automatiques en France et au Japon s'est poursuivi. L'augmentation des investissements de maintenance est principalement liée à des projets ponctuels, en particulier un niveau plus élevé des dépenses capitalisées liées à des projets concernant les systèmes de comptabilité ainsi que des dépenses relatives aux équipements informatiques.

Au total, les **flux de trésorerie après investissements** se sont élevés à 13 millions d'euros au premier semestre 2022 contre 54 millions d'euros au premier semestre 2021.

LEVIER FINANCIER ET POSITION DE LIQUIDITÉ

La **dette nette** s'élève à 779 millions d'euros au 31 juillet 2022 contre 504 millions d'euros au 31 janvier 2022. Alors que la structure financière du Groupe est globalement restée stable, cette augmentation du niveau d'endettement net s'explique par le remboursement des obligations ODIRNANE en juin 2022 pour 265 millions d'euros. Pour mémoire, selon les normes comptables IFRS, cet instrument financier était comptabilisé en fonds propres. Le remboursement de ces obligations ODIRNANE a été réalisé grâce à l'émission en novembre 2021 d'emprunts Schuldschein pour un montant de 270 millions d'euros. Le Groupe n'a **pas d'échéance de dette significative avant 2025**, date qui correspond à la maturité d'une dette obligataire de 325 millions d'euros portant un coupon annuel de 2,25%.

Le **levier financier** (ratio dette nette/EBITDA) est resté quasiment stable, passant de 3,1x⁶ au 31 janvier 2022 à 3,3x⁶ au 31 juillet 2022. Hors leasing et ajusté du montant des ODIRNANE pour le calcul au 31 janvier 2022), le ratio de levier financier est également resté stable, passant de 1,9x⁶ au 31 janvier 2022 à 1,95x⁶ au 31 juillet 2022.

Au 31 juillet 2022, le Groupe disposait d'une solide **position de liquidité** d'un montant de 531 millions d'euros, répartis entre 131 millions d'euros de trésorerie disponible et 400 millions d'euros d'une ligne de crédit non tirée arrivant à échéance en 2024. Afin de gérer ses besoins en fonds de roulement, Quadient a émis en juillet 2022 des NEUCP pour un montant de 46 millions d'euros.

Les **fonds propres** s'établissent à 1 132 millions d'euros au 31 juillet 2022 contre 1 359 millions d'euros au 31 janvier 2022. Le ratio d'endettement¹¹ est passé de 37,1% au 31 janvier 2022 à 68,4% au 31 juillet 2022 du fait de l'impact mécanique du remboursement des ODIRNANE (effet concomitant de la baisse des fonds propres et hausse de la dette).

¹¹ Dette nette / fonds propres



PERSPECTIVES

Activité portée par une dynamique favorable et le rebond attendu de la rentabilité

- Les trois activités du Groupe restent portées par des fondamentaux solides et la croissance organique du chiffre d'affaires devrait s'accélérer tout au long de la deuxième moitié de l'année soutenue par :
 - i) le plein effet de l'accélération de la hausse de la base de revenus récurrents annuels enregistrés à la fin du premier semestre en Intelligent Communication Automation,
 - ii) le plein effet des récentes hausses de prix dans l'ensemble des activités,
 - iii) la forte pénétration des nouveaux produits récemment lancés et un carnet de commandes élevé en Mail-Related Solutions, ainsi qu'une forte dynamique de ventes croisées et d'up-selling en Intelligent Communication Automation,
 - iv) le déploiement des contrats existants et la livraison d'un important carnet de commandes en Parcel Locker Solutions.

Perspectives 2022 confirmées

- La croissance organique du chiffre d'affaires du Groupe est attendue à plus de 2% sur l'ensemble de l'exercice 2022. Le taux de croissance organique s'est amélioré entre le premier et le deuxième trimestre, et cette tendance devrait continuer à s'accélérer grâce aux solides fondamentaux sur lesquels s'appuient les trois activités du Groupe, malgré le difficile environnement macroéconomique actuel.
- La croissance organique attendue de l'EBIT courant³ est également confirmée à un niveau « *low to mid-single digit* » avec un second semestre qui devrait être marqué par une nette amélioration de la rentabilité par rapport au premier semestre. La rentabilité de la base installée devrait continuer à s'améliorer à la fois pour les activités logicielles en mode SaaS et l'activité de consignes colis, tandis que la rentabilité de l'activité Mail-Related Solutions devrait rester élevée. L'accélération de la croissance des revenus, l'impact progressif des hausses de prix, l'attention continue portée à l'optimisation des coûts, ainsi qu'une base de comparaison plus facile sont autant de facteurs qui devraient contribuer à une croissance plus élevée de l'EBIT courant³ et à une amélioration du taux de marge d'EBIT courant³ au second semestre.

Objectifs 2023 inchangés

- Les objectifs 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 organique¹² annuel moyen du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions à un niveau au moins égal à « *mid-single digit* ».

FAITS MARQUANTS

Quadient et Decathlon réaffirment leur partenariat sur les consignes colis automatiques

Le 3 mai 2022, Quadient a annoncé que Decathlon, leader de la vente d'articles sportifs dans le monde, équipera en 2022 des dizaines de magasins supplémentaires de consignes colis automatiques Quadient. Depuis l'adoption des premières consignes Quadient en 2015, 62 magasins Decathlon s'en sont équipés en France. Le processus, éprouvé et certifié par les équipes, a motivé la volonté de l'enseigne de poursuivre ce partenariat.

Quadient lance en France sa solution YayPay pour l'automatisation de la gestion du poste client

Le 10 mai 2022, Quadient a annoncé le lancement de YayPay by Quadient en France. Cette solution intelligente de gestion du poste client (AR), basée sur le cloud, automatise l'ensemble du processus de gestion du poste client, du crédit à la trésorerie. Basée sur l'intelligence artificielle et le machine learning, YayPay donne aux entreprises une meilleure prédictibilité sur les comportements des payeurs et leur impact sur leur flux de trésorerie à travers un système d'analyse en temps réel et l'utilisation de tableaux de bord dynamiques et l'automatisation des processus, ce qui contribue à réduire les créances

¹² 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.



impayées et les délais de recouvrement. Suite à son acquisition en 2020, YayPay fait partie de la plateforme cloud d'Automatisation Intelligente des Communications (ICA) de Quadient, qui comprend la gestion des communications client, l'automatisation des processus financiers, la cartographie du parcours client et l'automatisation de la gestion documentaire. En 2021, l'ensemble de l'activité logicielle de Quadient a représenté un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros.

Le rapport IDC MarketScape place Quadient comme Leader dans la gestion cloud des communications clients

Le 2 juin 2022, Quadient a annoncé que le groupe mondial de conseil et de recherche IDC a classé Quadient en tête du segment des logiciels de Gestion des Communications Clients (CCM) dans son dernier rapport. Le rapport publié en juin 2022 propose une analyse détaillée des solutions CCM disponibles sur le marché, telles que Quadient Inspire et Quadient Impress. D'après le rapport, les entreprises désireuses d'offrir des expériences clients omnicanales sous la perspective d'un parcours client, devraient se tourner vers Quadient. IDC cite la stratégie d'expérience client, la performance et l'évolutivité, et enfin l'expérience d'implémentation comme les points forts des solutions Quadient.

Quadient franchit le cap des 12 000 clients dans le monde pour ses solutions cloud

Le 14 juin 2022, Quadient a confirmé que son activité logicielle cloud a dépassé la barre des 12 000 clients dans le monde, avec une augmentation nette d'environ 450 clients sur la première période de 2022. La croissance de l'activité Solutions d'Automatisation Intelligente des Communications (ICA) de Quadient a été stimulée par les clients déjà équipés de matériel de traitement du courrier de Quadient, qui se sont tournés vers les solutions logicielles cloud de l'entreprise pour leur transformation digitale. Le déploiement en France et au Royaume-Uni de Beanworks, solution d'automatisation des comptes fournisseurs récemment acquise par Quadient, a également contribué à cette croissance.

Quadient annonce la cession de ses activités Graphiques dans les pays Nordiques à Ricoh

Le 16 juin 2022, Quadient a annoncé avoir finalisé la vente de ses activités Graphiques situées dans les pays Nordiques au leader des solutions d'impression, Ricoh. Dans le cadre de sa stratégie Back to Growth, Quadient reste pleinement engagée dans le développement de ses solutions stratégiques Software et de Consignes Colis Automatiques, portées respectivement par l'accélération de la digitalisation des processus métier et la croissance du commerce électronique. Quadient procède ainsi au remodelage de son portefeuille en cédant les activités moins stratégiques regroupées au sein de ses Opérations Annexes. Les activités Graphiques de Quadient dans les pays Nordiques consistent principalement dans la distribution de solutions d'impression et de finition d'impression pour les entreprises en Suède, Norvège, Danemark et Finlande.

Quadient réintègre l'indice Euronext SBF 120

Le 20 juin 2022, Quadient a annoncé que l'entreprise a fait son retour dans les indices Euronext SBF 120 et CAC Mid 60, en accord avec la décision prise par le Comité Scientifique des Indices d'Euronext. L'intégration dans ces indices a eu lieu le vendredi 17 juin 2022 après la clôture des marchés et a été effective à partir du lundi 20 juin 2022.

Quadient annonce le déploiement d'un vaste réseau de consignes colis au Royaume-Uni, ouvert aux enseignes de distribution et aux transporteurs

Le 24 juin 2022, Quadient a annoncé le lancement du déploiement à grande échelle de consignes colis automatiques ouvertes à tous les transporteurs au Royaume-Uni. Plus de 500 consignes colis dès cette année, et 5 000 dans les années à venir, seront mises à la disposition de tous les transporteurs et enseignes de distribution britanniques pour proposer des points de collecte et de dépose de colis pratiques, et offrir une expérience d'achat exceptionnelle à leurs clients, avec un choix flexible d'heures et de lieux de collecte.

Quadient annonce la fin de son programme de cessions avec la vente de l'activité Shipping

Le 30 juin 2022, Quadient a annoncé la vente de son activité Shipping. Cette activité, intégrée dans le segment Opérations Annexes, comprend une solution complète de gestion de la logistique et du transport, ainsi que la production, la gestion et la distribution de systèmes de traçabilité RFID. La vente porte sur les actifs, les procédés industriels et les activités de Shipping, et se fait par le biais d'un management buyout (MBO). Le chiffre d'affaires des activités cédées s'est élevé à environ 5 millions d'euros en 2021. A l'issue de cette opération, quarante salariés de Quadient seront transférés dans la nouvelle entité.

Quadient reconnue parmi les leaders de la Cartographie du Parcours Client par un cabinet d'études indépendant

Le 6 juillet 2021, Quadient a annoncé avoir été nommée leader dans le rapport The Forrester Wave™ : Journey Mapping Platforms, Q2 2022. Les rapports Forrester Wave offrent un panorama des principaux fournisseurs sur un marché spécifique, ainsi qu'une analyse de leurs offres et stratégies actuelles. Forrester, un cabinet international de recherche et de conseil, a évalué 12 fournisseurs de plateformes de cartographie du parcours client, et Quadient figure parmi seulement trois Leaders.



Les fournisseurs ont été évalués selon 25 critères regroupés en trois catégories : offre actuelle, stratégie et présence sur le marché.

Accélération de l'adoption du réseau de consignes colis intelligentes Quadient au Royaume-Uni

Le 22 juillet 2022, Quadient a annoncé la signature des premiers contrats avec des transporteurs internationaux pour l'utilisation de son nouveau réseau de consignes colis intelligentes au Royaume-Uni. Depuis le lancement fin juin du déploiement d'un vaste réseau de consignes intelligentes Parcel Pending de Quadient, accessibles à tous les transporteurs et distributeurs du Royaume-Uni, l'expert mondial de la livraison de colis DPD UK a confirmé qu'il était le premier partenaire majeur à se lancer dans l'utilisation du réseau de Quadient, pour proposer à ses clients plus de choix et de praticité grâce à la livraison en consignes à colis. L'intégration technique avec DPD UK étant terminée, les clients de DPD ont d'ores et déjà commencé à utiliser les consignes Parcel Pending de Quadient au Royaume-Uni depuis le début du mois de juillet.

Dans le prolongement de ce premier partenariat, un deuxième grand transporteur international s'est également engagé à utiliser le réseau Parcel Pending de Quadient. La conclusion de ce partenariat avec un nouveau transporteur souligne l'importance stratégique et les avantages d'un réseau ouvert de consignes intelligentes pour faciliter la livraison du dernier kilomètre sur le troisième marché e-commerce mondial. Quadient prévoit d'annoncer d'autres partenariats avec des transporteurs, ainsi que des enseignes, dans les mois à venir.

Quadient parmi les Leaders du classement Aspire CCM-CXM pour la cinquième année consécutive

Le 26 juillet 2022, Quadient a annoncé sa nomination parmi les Leaders du classement Aspire Leaderboard™ 2022 des fournisseurs de technologies de gestion des communications client (CCM) et de gestion de l'expérience client (CXM). C'est la cinquième année consécutive que Quadient se distingue dans cette étude. Aspire, une société de conseil internationale spécialisée dans les industries CCM et CXM, propose cinq grilles interactives dans son palmarès 2022, classant les fournisseurs par catégorie pour faciliter la recherche de la solution la mieux adaptée aux besoins actuels et futurs d'une entreprise. Quadient figure parmi les Leaders dans les grilles Logiciel CCM « AnyPrem » (toutes plateformes) et Solution SaaS CCM hébergée par le fournisseur, ainsi que dans la grille Plateforme pour l'expérience des communications (CXP).

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Quadient dans le Top 10 du classement Truffle 100 des entreprises françaises de logiciels pour la cinquième année consécutive

Le 4 août 2022, Quadient a annoncé sa 10e place dans le Truffle100, un classement des entreprises françaises de logiciels. Ce classement marque la cinquième année consécutive où Quadient se place dans le top 10 du Truffle 100, établi par Truffle Capital et teknowlogy group | CXP-PAC et basé sur les revenus logiciels soumis par chaque entreprise participante.

Quadient parmi les finalistes du 13e Prix annuel des entreprises responsables de Reuters Events

Le 7 septembre 2022, Quadient a annoncé faire partie des finalistes des 13e Prix annuels Reuters Events des entreprises responsables, les Responsible Business Awards, dans la catégorie Diversité, Équité et Inclusion.

Les prix Responsible Business Awards récompensent et célèbrent les entreprises leaders dans le domaine du développement durable ayant un impact positif sur la société, les affaires et l'environnement. Ce programme est une référence pour les entreprises du monde entier qui cherchent à démontrer leur excellence vis-à-vis de leurs pairs au niveau international.

Quadient présente la DS-700 iQ nouvelle génération, solution de mise sous pli flexible et évolutive

Le 15 septembre 2022, Quadient a annoncé le lancement mondial de la DS-700 iQ, sa nouvelle solution de mise sous pli modulaire, flexible et évolutive. La nouvelle DS-700 iQ s'enrichit de plus de 30 fonctionnalités, conçues pour répondre aux constantes évolutions des environnements à haut volume de courrier d'aujourd'hui.

DHL Parcel UK annonce un partenariat avec Quadient pour proposer la livraison dans des consignes intelligentes

Le 21 septembre 2022, Quadient a annoncé que DHL Parcel UK rejoint son réseau de consignes colis en pleine expansion au Royaume-Uni. DHL Parcel UK a partagé l'annonce ci-dessous :

DHL Parcel UK annonce aujourd'hui un nouveau partenariat avec Quadient pour offrir des consignes intelligentes de retrait de colis dans tout le Royaume-Uni. Les consignes sans contact et sécurisées donneront aux destinataires plus de choix et de flexibilité pour retirer leurs colis au moment et à l'endroit qui leur conviennent. Le déploiement de 500 consignes colis est en



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

cours à travers le Royaume-Uni d'ici la fin de l'année 2022, avec le projet d'atteindre 5 000 unités opérationnelles dans les années à venir. La plupart des installations se trouveront en extérieur et seront accessibles 24h/24.

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/communique-de-presse>.

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadient 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 : +1 212 999 6659;
- Royaume-Uni : +44 (0) 33 0551 0200;

Mot de passe : Quadient

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

AGENDA FINANCIER

- 5 décembre 2022 : **Publication du chiffre d'affaires du T3 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 SBF 120®, CAC® Mid 60 et EnterNext® Tech 40.

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

Contacts

Catherine Hubert-Dorel, Quadient

+33 (0)1 45 36 61 39

c.hubert-dorel@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



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

Annexes

Évolution du chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2022

En millions d'euros	T2 2022	T2 2021	Variation	Variation organique ¹
Opérations Majeures	256	232	+10,4%	+2,0%
<i>Intelligent Communication Automation</i>	55	52	+6,2%	(0,5)%
<i>Mail-Related Solution</i>	177	161	+10,2%	+1,2%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	23	19	+24,5%	+15,8%
Opérations Annexes	15	26	(41,0)%	+1,7%
Total Groupe	271	257	+5,4%	+2,0%

En millions d'euros	T2 2022	T2 2021	Variation	Variation organique ¹
Opérations Majeures	256	232	+10,4%	+2,0%
<i>Amérique du Nord</i>	152	127	+19,9%	+4,9%
<i>Principaux pays européens^(a)</i>	90	92	(2,0)%	(2,6)%
<i>International^(b)</i>	14	13	+6,4%	+5,6%
Opérations Annexes	15	26	(41,0)%	+1,7%
Total Groupe	271	257	+5,4%	+2,0%

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

(b) Le segment International regroupe les activités de Parcel Locker Solutions au Japon, ainsi que les activités Customer Experience Management en dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

ETATS FINANCIERS – RESULTATS SEMESTRIELS 2022

Compte de résultat consolidé

<i>En millions d'euros</i>	S1 2022 (exercice clos le 31 juillet 2022)	S1 2021 (exercice clos le 31 juillet 2021)
Chiffre d'affaires	524	504
Coûts des ventes	(139)	(137)
Marge Brute	385	366
Frais de recherche et développement	(28)	(27)
Frais commerciaux	(146)	(128)
Frais administratifs et généraux	(92)	(91)
Frais de maintenance et autres charges	(53)	(51)
Intéressement, paiement en actions	(1)	0
Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions	65	70
Charges liées aux acquisitions	(5)	(6)
Résultat opérationnel courant	61	65
Résultat des cessions et autres charges opérationnelles	(5)	(12)
Résultat opérationnel	56	53
Résultat financier	(14)	3
Résultat avant impôt	42	55
Impôts sur les bénéfices	(12)	(10)
Quote-part de résultat des SME	0	0
Résultat net part du Groupe	30	46
Intérêts minoritaires	1	1
Résultat net	29	45



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

Bilan consolidé simplifié

Actif <i>En millions d'euros</i>	31 juillet 2022	31 janvier 2022	31 juillet 2021
Ecarts d'acquisition	1 158	1 120	1 106
Immobilisations incorporelles	142	138	120
Immobilisations corporelles	171	186	188
Autres actifs financiers non courants	92	99	90
Créances de leasing	613	595	575
Autres créances non courantes	6	6	4
Impôts différés actifs	23	20	20
Stocks	84	73	65
Créances	205	227	182
Autres actifs courants	97	95	108
Trésorerie et équivalent de trésorerie	131	487	322
TOTAL ACTIF	2 722	3 046	2 780

Passif <i>En millions d'euros</i>	31 juillet 2022	31 janvier 2022	31 juillet 2021
Capitaux propres	1 132	1 359	1 280
Provisions pour risques et charges non courantes	19	19	26
Dettes financières non courantes	734	869	687
Dettes financières courantes	120	57	94
Obligations locatives	57	65	66
Autres dettes non courantes	2	2	1
Impôts différés passifs	168	158	146
Instruments financiers	9	3	4
Dettes d'exploitation	69	80	65
Produits constatés d'avance	178	193	163
Autres passifs courants	234	241	248
TOTAL PASSIF	2 722	3 046	2 780



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RÉSULTATS SEMESTRIELS ET CHIFFRE D'AFFAIRES
DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

quadient
Because connections matter.

Tableau de flux de trésorerie simplifié

<i>En millions d'euros</i>	S1 2022 (exercice clos le 31 juillet 2022)	S1 2021 (exercice clos le 31 juillet 2021)
EBITDA	111	118
Autres éléments de la capacité d'auto-financement	(5)	(11)
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts	107	107
Evolution du besoin en fonds de roulement	(53)	(6)
Variation nette des créances de leasing	18	32
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	72	133
Intérêts financiers et impôts payés	(15)	(41)
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	57	92
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	(44)	(39)
Flux de trésorerie nets après investissements	13	53
Incidence des variations de périmètre	2	(72)
Autres	0	6
Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions	15	(13)
Rachats d'actions	1	(2)
Dividendes versés	(2)	-
Variation des dettes et autres	(401)	(178)
Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement	(402)	(180)
Incidence des taux de change sur la trésorerie	(14)	1
Variation de trésorerie nette	(401)	(192)