



Porté par une solide progression des revenus liés aux souscriptions, Quadient enregistre un bon début d'année : son chiffre d'affaires du premier trimestre 2023 est en croissance organique de 2,1%

Points clés

- Chiffre d'affaires de 256 M€, en croissance organique¹ de 2,1% et en hausse de 1,3 % en données publiées
- Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 3,1% et représentent 72% du chiffre d'affaires total
- Performance vigoureuse en Amérique du Nord, les trois Solutions du Groupe contribuant à la croissance organique de 5,9% enregistrée dans la région
- Perspectives pour l'exercice 2023 confirmées

Paris, le 31 mai 2023,

Quadient S.A. (Euronext Paris: QDT, éligible PEA-PME), 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 premier trimestre 2023 (période close le 30 avril 2023).

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient S.A., a déclaré : « **Nous avons connu un bon début d'année, notre chiffre d'affaires du premier trimestre étant porté par une nouvelle performance vigoureuse en Amérique du Nord et la poursuite de la croissance des revenus liés aux souscriptions. La dynamique positive enregistrée en Amérique du Nord reflète la dimension et la maturité atteintes par notre modèle économique dans la région, au moment où nous sommes de plus en plus focalisés sur l'exécution de notre plan stratégique dans d'autres zones géographiques, en particulier en Europe de l'Ouest. Par exemple, au Royaume-Uni et en France, nous pilotons le déploiement de nos réseaux ouverts de consignes colis intelligentes mais aussi la croissance des offres logicielles de gestion automatisée des comptes clients et fournisseurs que nous avons récemment lancées dans ces pays. La contribution de chacune de nos trois Solutions à la performance du premier trimestre est également très encourageante. Nos solutions liées au courrier continuent de montrer un fort niveau de résilience et d'enregistrer de bonnes ventes d'équipements. Alors que la transition de nos activités logicielles vers un modèle SaaS² est presque terminée, la croissance organique des revenus accélère et atteint un niveau à deux chiffres. Et nous attendons de la plateforme modulaire intégrée que nous venons de lancer qu'elle permette une plus forte rétention des clients, plus d'up-selling et plus de ventes croisées. En quelques semaines, ce sont déjà plus de 1 000 clients qui ont rejoint cette plateforme. Enfin, nos solutions de consignes colis automatisées ont enregistré une croissance organique saine, avec une amélioration des performances aux Etats-Unis et des développements positifs en Europe. Sur la base de ce bon début d'année, nous confirmons nos perspectives pour l'ensemble de l'exercice ainsi que nos objectifs financiers pour la période 2021-2023 »**

¹ Le chiffre d'affaires du T1 2023 est comparé au chiffre d'affaires du T1 2022, à taux de change constants (impact de change favorable de 1 M€) duquel est déduit le chiffre d'affaires des activités Graphiques dans les pays Nordiques et de l'activité Shipping en France pour un montant consolidé de (3) M€ sur la période.

² Software as a Service



CHIFFRE D'AFFAIRES DU PREMIER TRIMESTRE 2023

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a atteint 256 millions d'euros au premier trimestre 2023, ce qui représente une croissance organique de 2,1% par rapport au premier trimestre 2022. En données publiées, le chiffre d'affaires a crû de 1,3 %, intégrant un effet de change positif de +0,6 % (soit +1 million d'euros) et un effet de périmètre négatif de -1,4 % (soit -3 millions d'euros). Les changements de périmètre sont relatifs à la cession des activités Graphiques dans les pays Nordiques et à celle de l'activité Shipping en France, toutes deux intervenues en juin 2022.

Chiffre d'affaires consolidé par Solution

Chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros	T1 2023	T1 2022 retraité ^(a)	Variation	Variation organique ¹
Intelligent Communication Automation	58	52	+11,0 %	+10,4 %
Mail-Related Solutions	176	177	-0,3 %	-1,1 %
Parcel Locker Solutions	21	20	+7,4 %	+8,7 %
Autres solutions cédées en 2022	0	3	n/a	n/a
Total Groupe	256	253	+1,3 %	+2,1 %

(a) Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions incluent désormais les activités précédemment comptabilisées dans les Opérations Annexes

Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** a atteint 58 millions d'euros au premier trimestre 2023. Il a enregistré une croissance organique de 10,4 % et une hausse de 11,0 % en données publiées par rapport au premier trimestre 2022. Les revenus liés aux souscriptions ont connu une forte croissance organique, à +20,7 %. Ils représentent 80% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation du premier trimestre 2023, une progression significative par rapport à la proportion de 73 % qui était la leur au premier trimestre 2022.

A la fin du premier trimestre 2023, la base de revenus récurrents annuels, qui constitue un indicateur avancé des futurs revenus liés aux souscriptions, s'élevait 193 millions d'euros, en hausse par rapport aux 187 millions d'euros atteints à la fin l'exercice 2022. La contribution des forces commerciales des activités liées au courrier a été particulièrement forte : le niveau des commandes enregistrées par les activités logicielles résultant de ventes croisées a en effet été multiplié par deux.

La proportion de clients abonnés en mode SaaS atteignait 80 % à la fin du premier trimestre 2023 contre 78 % à la fin du premier trimestre 2022. Alors que la transition vers un modèle d'abonnement SaaS se poursuit, le poids des ventes de licences de logiciels installés sur site a de nouveau baissé, enregistrant un repli organique de 8,5% au premier trimestre 2023. Les ventes de licences ne représentaient plus que 7 % du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation au premier trimestre 2023. Les revenus issus des services professionnels (13% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation) ont également baissé, enregistrant un recul organique de 21,7%. L'accélération de la baisse de ces revenus est due au changement de modèle économique – l'intégration de nouveaux clients en mode *cloud* générant moins de services – ainsi qu'à une évolution du mix clients vers plus d'entreprises de taille moyenne.

Poursuivant sa mission consistant à réunir l'automatisation des communications d'entreprise et celle de la gestion des cycles de paiement et d'encaissement sous une seule et même plateforme *cloud*, les équipes produit de Quadient ont lancé la première version du nouveau Quadient Hub, une plateforme dotée d'une interface intuitive et facile d'utilisation avec un accès unique et centralisé à toutes les solutions logicielles de Quadient. L'accent a été mis sur l'équipement de la plateforme avec des outils d'intelligence artificielle et d'aide à la décision basés sur des fonctions analytiques permettant de proposer des recommandations pertinentes et des améliorations fondées sur l'analyse des données. Plus de 1 000 clients ont déjà rejoint cette nouvelle plateforme. Autre facteur important, ce nouveau hub modulaire est pour le Groupe un outil puissant pour développer les ventes croisées et l'*up-selling* de ses solutions logicielles.

Au cours du premier trimestre 2023, Quadient a encore amélioré les fonctionnalités de son offre logicielle. Tout d'abord, Quadient a mis en place un nouveau service perfectionné de gestion automatisée couvrant de bout en bout la totalité du cycle



d'encaissement des factures clients. Basé sur une application d'intelligence artificielle, ce service est destiné au segment des moyennes et grandes entreprises. Par ailleurs, la solution de gestion des comptes fournisseurs de Quadient a été intégrée au progiciel de gestion intégré (ERP) Sage 100, une solution leader dans la gestion et la planification des ressources d'entreprise dédiée aux PME.

Les solutions SaaS de Quadient ont également reçu de nouvelles distinctions de la part de cabinets d'analyse indépendants au cours du premier trimestre 2023. Quadient s'est de nouveau classé « Leader » dans le rapport SPARK Matrix™ 2023 pour la gestion des communications clients. Quadient a également fait en 2023 son entrée dans le Gartner® Magic Quadrant™ pour les applications intégrées « Invoice-to-Cash » : Quadient fait ainsi partie des neuf sociétés classées dans ce palmarès sélectif, sur la vingtaine de sociétés étudiées par Gartner, dans un marché très concurrentiel.

Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** s'est élevé à 176 millions d'euros au premier trimestre 2023, en léger repli de 0,3 % en données publiées et en décroissance organique de 1,1 %. Tandis que l'activité est restée particulièrement dynamique en Amérique du Nord, à la fois en revenus liés aux souscriptions et en ventes d'équipements, le segment des Principaux pays européens était en retrait.

D'une manière générale, la robuste tendance enregistrée au cours des derniers trimestres en matière de ventes d'équipement, s'est poursuivie au premier trimestre 2023 avec une croissance organique atteignant 3,7%. La stratégie de Quadient consistant à renouveler son offre produits permet de soutenir cette tendance positive grâce à une pénétration croissante des nouvelles générations de machines innovantes. Le taux de pénétration de ces nouvelles générations a de nouveau progressé pour atteindre 22,0 % de la base installée à la fin du premier trimestre 2023 contre 19,9% à la fin de l'exercice 2022.

Les revenus liés aux souscriptions, qui représentent 70 % du chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions, ont enregistré un repli organique limité de 3,0 % au cours du premier trimestre 2023. La résilience de cette performance s'explique à la fois par la robustesse de la base installée et par la contribution des formules d'indexation dont bénéficient pour une large part les contrats pluriannuels.

L'accent mis sur la mobilisation des forces commerciales pour continuer à développer la base installée tout en saisissant des opportunités de ventes croisées et d'*up-selling* a produit des résultats extrêmement probants puisqu'au premier trimestre 2023, la force de vente des activités liées au courrier a réussi à doubler le volume des ventes croisées de solutions logicielles.

Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** a atteint 21 millions d'euros au premier trimestre 2023, en hausse de 7,4 % en données publiées et en croissance organique de 8,7 % par rapport au premier trimestre 2022.

Les ventes d'équipement et de licences ont enregistré une légère hausse organique de 1,5 %, le nombre de nouvelles installations revenant à un niveau plus normal aux Etats-Unis après les récents retards enregistrés dans le déploiement de consignes dans les secteurs de la distribution et du résidentiel.

Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 11,2 %. Cette bonne orientation s'explique à la fois par la forte contribution de la base installée et par le déploiement de contrats existants. Le taux d'utilisation des consignes est resté élevé, celui-ci atteignant 58 % au cours du premier trimestre 2023. Les revenus liés aux souscriptions représentent 65% du chiffre d'affaires de l'activité Parcel Locker Solutions au premier trimestre 2023.

Le déploiement du réseau ouvert de consignes colis intelligentes au Royaume-Uni s'est poursuivi. Au premier trimestre 2023, Quadient a signé de nouveaux partenariats avec APCOA et Rontec. Ces sociétés respectivement spécialisées dans l'exploitation de parkings et dans celle de stations-service représentent à elles deux un potentiel de 1 000 sites sur lesquels des consignes peuvent être installées dans le cadre du déploiement du réseau ouvert britannique. Les marques d'intérêt et demandes d'informations de la part d'enseignes, de transporteurs et autres acteurs du e-commerce concernant les réseaux ouverts de consignes colis sont élevées et Quadient capitalise sur son approche agnostique pour croître dans ce domaine. En France, par exemple, un deuxième transporteur a récemment rejoint le réseau ouvert de Quadient, aux côtés de Relais Colis.

A la fin du premier trimestre 2023, la base installée de consignes intelligentes de Quadient atteignait plus de 18 500 unités dans le monde.



Chiffre d'affaires par zone géographique

En millions d'euros	T1 2023	T1 2022	Variation	Variation organique ¹
Amérique du Nord	145	135	+8,1 %	+5,9 %
Principaux pays européens ^(a)	86	89	-2,8 %	-3,8 %
International ^(b)	24	29	-18,0 %	+2,9 %
Total Groupe	256	253	+1,3 %	+2,1 %

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

(b) Le segment International regroupe les activités Intelligent Communication Automation, Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions en-dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens, ainsi que – au premier trimestre 2022 – les autres solutions cédées au Q2 2022 et précédemment enregistrées en Opérations Annexes.

Le chiffre d'affaires de **l'Amérique du Nord** (57 % du chiffre d'affaires du Groupe) s'est élevé à 145 millions d'euros, en croissance organique de 5,9 % et de 8,1 % en données publiées. Chacune des trois Solutions a enregistré une croissance organique positive. La bonne performance enregistrée par l'activité Intelligent Communication Automation ainsi que le niveau soutenu des ventes d'équipements en Mail-Related Solutions, proche d'une croissance à deux chiffres et surpassant significativement le marché, ont été les principaux contributeurs de la croissance enregistrée par Quadient dans cette région. La pénétration des solutions logicielles *cloud* de Quadient continue d'être soutenue par le succès des ventes croisées auprès de la base de clients de l'activité Mail-Related Solutions. Les solutions d'automatisation de la gestion des comptes clients et fournisseurs ont également connu une bonne croissance en Amérique du Nord, contribuant à la vigoureuse performance d'ensemble de la région au cours du trimestre. L'activité Parcel Locker Solutions a, quant à elle, enregistré une bonne croissance à deux chiffres après les retards rencontrés l'an dernier dans le déploiement de projets dans les secteurs de la distribution et du résidentiel.

Les Principaux pays européens (34 % du chiffre d'affaires du Groupe) ont réalisé un chiffre d'affaires de 86 millions d'euros, ce qui représente un repli organique de 3,8 % et un repli de 2,8 % en reporté. La performance a été contrastée selon les activités. L'activité Mail-Related Solutions a enregistré un déclin organique un peu plus marqué qu'au premier trimestre l'an dernier tandis que l'activité Intelligent Communication Automation a bénéficié de la pénétration des solutions récemment lancées d'automatisation de la gestion des comptes clients et fournisseurs. En revanche, la baisse des ventes de licences de logiciels résultant du changement de modèle économique a continué de peser sur la croissance totale de l'activité Intelligent Communication Automation. L'activité Parcel Locker Solutions a été en croissance dans la région, soutenue par la poursuite du déploiement de contrats existants.

Le segment **International** (9 % du chiffre d'affaires du Groupe) a atteint 24 millions d'euros, enregistrant une croissance organique de 2,9 %, dans la continuité de la tendance positive observée tout au long de l'exercice 2022. L'activité Intelligent Communication Automation a été le principal contributeur de cette croissance, tandis que l'activité Mail-Related Solutions a montré une forte résilience au cours du trimestre. La baisse de 18,0 % en base reportée par le segment international est due à l'effet de change et à l'effet de périmètre lié à la cession des activités graphiques dans les pays nordiques et des activités de transport maritime en France, toutes deux vendues en juin 2022.



PERSPECTIVES

Guidance annuelle 2023 et objectifs financiers de la période 2021-2023 confirmés

La croissance organique de 2,1 % enregistrée au premier trimestre 2023 ainsi que les robustes tendances observées dans chacune des trois Solutions permettent au Groupe de confirmer ses perspectives pour l'exercice 2023 et d'être confiant dans sa capacité à atteindre ses objectifs de croissance annualisée pour la période 2021-2023. La nature récurrente de son modèle économique offre une bonne visibilité au Groupe sur ses revenus futurs tandis que la demande de services automatisés reste très solide et devrait alimenter la croissance. La poursuite de l'effet progressif de l'indexation des prix devrait également contribuer à la performance annuelle.

Perspectives de chiffre d'affaires

- L'objectif d'un taux de croissance organique annuel moyen du chiffre d'affaires de 3% minimum sur la période 2021-2023 est confirmé.
- La croissance organique du chiffre d'affaires 2023 est attendue à environ 3%.

Perspectives d'EBIT courant³

- L'objectif d'un taux de croissance organique⁴ annuel moyen du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions à un niveau au moins égal à « mid-single digit » sur la période 2021-2023 est également confirmé.
- La croissance organique⁵ du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2023 est attendue à environ 10 %.

FAITS MARQUANTS DU PREMIER TRIMESTRE 2023

Quadient lance la machine à affranchir iX-1 aux États-Unis, pour les petites entreprises et le travail à domicile

Le 1^{er} février 2023, Quadient a annoncé le lancement aux États-Unis de la machine à affranchir Quadient iX-1, un système d'affranchissement compact et puissant qui combine le traitement du courrier et des colis en une solution pratique conçue pour les petits environnements de travail.

La nouvelle Drop Box facilite les retours de colis au Royaume-Uni avec les consignes colis Parcel Pending de Quadient

Le 7 février 2023, Quadient a présenté une nouvelle fonctionnalité pour ses consignes intelligentes Parcel Pending by Quadient, la Drop Box, qui permet aux consommateurs de déposer facilement leurs colis retours et d'imprimer des étiquettes d'expédition si besoin.

L'enseigne nord-américaine Ferguson choisit les consignes Quadient pour faciliter et sécuriser le retrait de commandes

Le 13 mars 2023, Quadient a annoncé que Ferguson, un important distributeur nord-américain de produits d'infrastructure, plomberie, électroménagers, CVC (Chauffage, ventilation et climatisation) et plus encore, a déployé des consignes automatiques Parcel Pending by Quadient dans plusieurs de ses magasins, dont la nouvelle gamme de consignes Grand format, pour simplifier le retrait d'achats en magasin pendant et en dehors des heures d'ouverture. Ferguson compte plus de 1 500 points de vente aux États-Unis, couvrant l'ensemble des 50 États, dont un grand nombre proposant la mise à disposition des achats le jour même ou dès le lendemain.

³ Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

⁴ Sur la base du résultat opérationnel courant 2020 hors charges liées aux acquisitions 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. La variation organique est calculée à taux de change constants, périmètre constant et en excluant l'impact IFRIC.

⁵ La variation organique est calculée à taux de change constants, périmètre constant et en excluant l'impact IFRIC.



Quadient accélère la croissance de ses solutions *cloud* dans le secteur public avec plus de vingt nouveaux contrats signés en 2022

Le 15 mars 2023, Quadient a annoncé une dynamique de croissance durable auprès du secteur public pour ses solutions d'Automatisation Intelligente des Communications, dans les principales régions du monde. Au cours de l'exercice 2022, clos le 31 janvier 2023, plus de 20 nouvelles organisations du secteur public ont choisi les solutions *cloud* de Quadient pour gérer les communications multicanales avec leurs administrés, ce qui représente près de 10 % de la valeur des nouveaux contrats et une croissance multipliée par dix par rapport à 2021.

Déjà plus de 20 000 clients pour Switch™, la plateforme sécurisée de courrier en ligne de Quadient pour les petites entreprises

Le 29 mars, Quadient a annoncé la croissance de son activité de courrier digital, soutenue par Switch™, une plateforme *cloud* pour l'envoi en ligne de courriers d'entreprise, qui remplace les processus traditionnels d'impression et d'envoi de documents et offre un gain de temps précieux à ses utilisateurs.

Quadient annonce son éligibilité au dispositif PEA-PME

Le 31 mars 2023, Quadient a annoncé répondre aux critères d'éligibilité du dispositif PEA-PME tels qu'indiqués dans les dispositions de l'article L. 221-32-2 du code monétaire et financier. En conséquence, les actions Quadient (QDT) peuvent à présent être intégrées au sein des comptes PEA-PME.

Un nouveau transporteur international rejoint le réseau ouvert de consignes colis de Quadient en France

Le 6 avril 2023, Quadient a annoncé la signature d'un nouveau contrat avec un transporteur international pour l'utilisation de son réseau ouvert de consignes colis connectées en France, aux côtés de Relais Colis, partenaire de longue date de Quadient dans ce domaine.

Quadient étend son réseau de consignes colis au Royaume-Uni avec deux nouveaux partenariats représentant plus de 1 000 sites

Le 12 avril 2023, Quadient a annoncé l'extension de son réseau ouvert de consignes colis au Royaume-Uni, avec deux nouveaux partenariats représentant plus de 1 000 sites potentiels pour accueillir les consignes Parcel Pending by Quadient :

- APCOA : Premier fournisseur de technologies et de solutions de mobilité pour les parkings au Royaume-Uni et en Irlande, travaillant dans les secteurs du transport, de la santé et de l'éducation, de la vente au détail et des collectivités locales
- Rontec : l'un des principaux acteurs du secteur des stations-service au Royaume-Uni, exploitant 264 stations-service sous les marques Esso, BP et Shell.

Quadient se classe Leader dans le rapport 2023 SPARK Matrix pour la gestion des communications clients

Le 17 avril 2023, Quadient a annoncé sa place de Leader Technologique dans la matrice SPARK Matrix™ : Customer Communication Management1, 2023, publiée par Quadrant Knowledge Solutions.

Quadient lance un module basé sur l'IA pour accélérer les processus de rapprochement et de comptabilisation des encaissements

Le 26 avril 2023, Quadient a annoncé la disponibilité mondiale d'un nouveau module de lettrage, Advanced Cash Application, pour sa plateforme SaaS d'Automatisation Intelligente des Communications, offrant aux moyennes et grandes entreprises une solution complète d'automatisation des Comptes Clients (AR) de bout en bout.

Quadient connecte sa solution comptes fournisseurs à Sage 100 pour enrichir et fluidifier le traitement des factures

Le 27 avril 2023, Quadient a annoncé que sa solution d'automatisation de la gestion des factures fournisseurs, Quadient Comptes Fournisseurs (AP) par Beanworks, est maintenant connectée à Sage 100, ERP de référence pour la gestion commerciale et comptable des PME.



ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

L'université publique américaine Bunker Hill choisit les consignes Quadiant pour la remise de colis alimentaires aux étudiants

Le 2 mai 2023, Quadiant a annoncé que Bunker Hill Community College (BHCC), université publique de la ville de Boston, Massachusetts, accueillant une population hétérogène de 16 000 étudiants, a choisi les consignes réfrigérées Parcel Pending de Quadiant pour faire évoluer son programme DISH Food Pantry, qui vient en aide aux étudiants confrontés à l'insécurité alimentaire.

Quadiant fait son entrée dans le Gartner® Magic Quadrant™ pour les applications intégrées « Invoice-to-Cash »

Le 9 mai 2023, Quadiant a annoncé avoir été reconnue pour la première fois par Gartner® dans le Magic Quadrant™ pour les applications intégrées « Invoice-to-Cash » pour sa solution Quadiant Comptes Clients (AR) par YayPay. L'évaluation reposait sur des critères spécifiques analysant l'exhaustivité globale de la vision de l'entreprise et sa capacité d'exécution.

Un Gartner Magic Quadrant fournit un positionnement concurrentiel graphique des fournisseurs de technologies, élaborés à partir de recherches rigoureuses et empiriques sur des marchés technologiques à forte croissance et où la différenciation entre les fournisseurs est nette. Ces études permettent aux entreprises de bénéficier d'analyses ciblées qui les informent sur la capacité de chaque acteur à répondre à leurs besoins spécifiques tant sur le plan opérationnel que sur le plan technologique.

Quadiant décroche le statut Platinum d'EcoVadis pour la deuxième fois, et se place dans le 1 % des entreprises les plus performantes

Le 11 mai 2023, Quadiant a annoncé avoir obtenu le statut Platinum d'EcoVadis pour la deuxième année consécutive. EcoVadis est un fournisseur de référence en matière d'évaluation de la responsabilité sociétale des entreprises, et le statut Platinum est la plus haute distinction accordée à 1 % des entreprises les plus performantes évaluées par EcoVadis dans chaque secteur d'activité. EcoVadis évalue plus de 100 000 entreprises dans plus de 175 pays à travers 200 secteurs d'activité, en se basant sur 21 critères de développement durable répartis en quatre thèmes principaux : Environnement, Travail et Droits de l'Homme, Éthique et Approvisionnement Durable.

Quadiant et la plateforme omnicanale OneRail s'associent pour proposer des solutions de livraison plus rapides et fluides

Le 23 mai 2023, Quadiant a annoncé son partenariat avec OneRail, un leader des solutions d'exécution omnicanale du dernier kilomètre aux États-Unis.

Intégrées à la plateforme Omnipoint de OneRail, les consignes intelligentes Parcel Pending by Quadiant peuvent être facilement ajoutées au processus existant de traitement des commandes des commerçants. Ils peuvent ainsi proposer des options de livraison efficaces et fiables à leurs clients, et offrir une solution plus pratique et efficace aux livreurs lorsqu'ils récupèrent les produits, quelle que soit leur taille, tout en préservant l'identité visuelle et l'organisation des points de vente.

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



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES
DU PREMIER TRIMESTRE 2023

quadient
Because connections matter.

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 : +1 786 697 3501;
- 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

- 16 juin 2023 : **Assemblée générale des actionnaires**
- 20 septembre 2023 : **Publication des résultats du S1 2023** (après clôture du marché réglementé d'Euronext Paris).

A propos de Quadient®

Quadient est à l'origine des expériences client les plus significatives. En se concentrant sur trois grands domaines d'activité, l'Automatisation Intelligente des Communications, les Consignes Colis automatiques et les Solutions liées au Courrier, Quadient aide quotidiennement des centaines de milliers d'entreprises à construire des liens durables avec leurs clients et à leur offrir une expérience client d'exception, dans un monde où les interactions se doivent d'être toujours plus connectées, personnelles et mobiles. Quadient est cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris (QDT) et fait partie des indices CAC® Mid 60 et EnterNext® Tech 40. Les actions Quadient sont éligibles au PEA-PME.

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	OPRG Financial Isabelle Laurent / Fabrice Baron +33 (0)1 53 32 61 51 / +33 (0)1 53 32 61 27 isabelle.laurent@oprghfinancial.fr fabrice.baron@oprghfinancial.fr
Caroline Baude, Quadient +33 (0)1 45 36 31 82 c.baude@quadient.com	