



Forte performance au premier semestre 2021 avec une croissance organique à deux chiffres du chiffre d'affaires, une amélioration de la profitabilité et une forte génération de flux de trésorerie ; Perspectives 2021 revues à la hausse

Faits marquants

- **Chiffre d'affaires consolidé de 504 millions d'euros** au S1 2021, en croissance organique de 11,1%¹ par rapport au S1 2020 ;
- **Chiffre d'affaires du deuxième trimestre en hausse organique de 11,1%** ;
- **EBIT courant² de 70 millions d'euros** au S1 2021, en croissance organique de **28,2%** par rapport au S1 2020 ;
- **Profitabilité améliorée**, avec une **marge d'EBITDA de 23,5%** au S1 2021, vs. 21,5% au S1 2020 ;
- **Forte hausse du résultat net part du Groupe de 45 millions d'euros** au S1 2021, vs. 21 millions d'euros au S1 2020 (+110%) ;
- **Génération d'un important flux de trésorerie disponible³ de 54 millions d'euros** au S1 2021, renforçant la **robuste position de liquidité du Groupe qui atteint 722 millions d'euros⁴** au 31 juillet 2021 ;
- **Amélioration du ratio d'endettement⁵ à 2,0x** en dépit de l'acquisition de Beanworks avec une **dette nette à 526 millions d'euros** au 31 juillet 2021.

Perspectives

- Objectif de croissance organique du chiffre d'affaires de l'exercice 2021 maintenu au-dessus de 4%, grâce à une performance meilleure qu'attendu dans toutes les solutions compensant l'impact de la cession de l'activité de systèmes d'emballage automatique ;
- Objectif de croissance organique⁶ de l'EBIT courant² révisé à la hausse et désormais attendue au-dessus de 6% en 2021 (contre un objectif précédent compris entre 5% et 6%) ;
- Confirmation des objectifs de taux de croissance organique annuel moyen du chiffre d'affaires et l'EBIT courant² sur la période 2021-2023.

Paris, le 27 septembre 2021,

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 aujourd'hui son chiffre d'affaires consolidé du deuxième trimestre et ses résultats semestriels 2021.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, a déclaré : « Nous avons réalisé au deuxième trimestre une nouvelle bonne performance en termes de chiffre d'affaires, confirmant le fort rebond déjà opéré au premier trimestre. Notre activité d'automatisation intelligente des communications profite clairement de l'ajout récent de solutions dédiées à la gestion des factures entrantes et sortantes, tandis que nous gagnons de nouveaux clients dans toutes nos catégories de logiciels et que la transition vers un modèle de souscription en mode SaaS s'accélère. Les solutions liées au courrier bénéficient d'une reprise

¹ Le chiffre d'affaires du S1 2021 est comparé au chiffre d'affaires du S1 2020, auquel est déduit prorata temporis le chiffre d'affaires de ProShip et des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande et auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de YayPay et de Beanworks, pour un montant consolidé de -13 millions d'euros, et est retraité d'un impact de change défavorable de 20 millions d'euros sur la période ; Le chiffre d'affaires du T2 2021 est comparé au chiffre d'affaires du T2 2020, auquel est déduit prorata temporis le chiffre d'affaires des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande et auquel est ajouté prorata temporis le chiffre d'affaires de YayPay et de Beanworks, pour un montant consolidé de -6 millions d'euros, et est retraité d'un impact de change défavorable de 8 millions d'euros sur la période.

² Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

³ Flux de trésorerie après investissements.

⁴ 322 millions d'euros de trésorerie disponible et 400 millions de ligne de crédit non tirée à échéance 2024.

⁵ Dette nette/EBITDA généré sur les 12 derniers mois glissants. Données prenant en compte la norme IFRS 16.

⁶ 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 résultat dans un proforma de 140 millions d'euros.



solide des ventes d'équipements, soutenue par le renouvellement de notre gamme de systèmes d'affranchissement intelligents avec des lancements réussis aux Etats-Unis et un déploiement en cours en Europe. Enfin, notre base installée de consignes colis automatiques progresse constamment, avec de nouvelles unités déployées aux Etats-Unis, en France, au Royaume-Uni et au Japon, que ce soit dans les segments des transporteurs, de la distribution, du résidentiel, des universités ou des entreprises. Parallèlement, notre marge d'EBITDA a progressé du fait de la hausse de nos ventes, des synergies et de notre efficacité opérationnelle.

Alors que nous célébrons le deuxième anniversaire de notre marque, nous avons symboliquement franchi le cap des 10 000 clients pour nos activités logicielles. Pour le futur, nous restons fermement engagés à générer durablement de la valeur en exécutant minutieusement la seconde phase de notre stratégie 'Back to Growth'. Avec l'acquisition récente de solutions dédiées à la gestion des factures fournisseurs et la cession de notre usine de Drachten, nous avons continué de remodeler notre portefeuille pour mieux nous focaliser sur les besoins de nos clients, portés par la digitalisation accrue des processus de gestion et de communication ainsi que par l'explosion des volumes de livraisons liées au e-commerce. Nos activités liées au courrier restent résilientes et continuent de nous apporter un nombre croissant d'opportunités de ventes croisées. Enfin, sur la base de notre bon premier semestre, nous maintenons notre objectif de croissance organique du chiffre d'affaires grâce à une performance meilleure qu'attendue dans toutes les solutions compensant l'impact de la cession des systèmes d'emballage automatique. De plus, nous augmentons légèrement notre objectif de croissance organique de l'EBIT courant ».

**CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ AU PREMIER SEMESTRE 2021**

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'élève à 504 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, en hausse de 3,9% par rapport au 1^{er} semestre 2020. La croissance organique du chiffre d'affaires s'établit à 11,1%. En ligne avec la stratégie de recentrage du portefeuille de la Société, les changements de périmètre sont liés à la cession de ProShip fin février 2020, à l'acquisition de YayPay le 29 juillet 2020, à la cession des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande le 21 janvier 2021 et à l'acquisition de Beanworks le 23 mars 2021.

La stratégie de Quadient consiste à promouvoir la génération de revenus liés aux souscriptions dans toutes ses solutions, en particulier au travers des ventes liées aux souscriptions *SaaS*⁷ pour ses activités logicielles et au placement d'équipements en location ou en leasing.

Chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Opérations Majeures	458	437	+4,9%	+9,6%	+9,0%
<i>Intelligent Communication Automation</i> ^(a,b)	97	87 ^(a)	+11,6%	+14,6%	+11,7%
<i>Mail-Related Solutions</i> ^(b)	320	318 ^(a)	+0,6%	+5,1%	+5,1%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	41	32	+30,0%	+40,7%	+40,7%
Opérations Annexes	46	48	-4,9%	-4,7%	+39,1%
Total Groupe	504	485	+3,9%	+8,1%	+11,1%

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Opérations Majeures	458	437	+4,9%	+9,6%	+9,0%
<i>Amérique du Nord</i>	250	239	+4,8%	+13,0%	+12,0%
<i>Principaux pays européens</i> ^(c)	183	173	+5,6%	+5,4%	+5,4%
<i>International</i> ^(d)	25	25	+0,7%	+5,2%	+5,2%
Opérations Annexes	46	48	-4,9%	-4,7%	+39,1%
Total Groupe	504	485	+3,9%	+8,1%	+11,1%

(a) *Intelligent Communication Automation* rassemble les activités *Business Process Automation* et *Customer Experience Management* présentées précédemment en *Opérations Majeures*.

(b) *Reclassification de produits entre Intelligent Communication Automation et Mail-Related Solutions*

(c) *Incluant l'Allemagne, Autriche, Benelux, France, Irlande, Italie, Royaume-Uni et Suisse.*

(d) *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.*

Marge de profitabilité des solutions

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020	Variation	Variation organique ¹
Opérations Majeures	34,4%	36,7%	(236)pb	(192)pb
<i>Intelligent Communication Automation</i>	16,0%	21,9%	(590)pb	(270)pb
<i>Mail-Related Solutions</i>	44,5%	45,0%	(46)pb	(96)pb
<i>Parcel Locker Solutions</i>	-1,4%	-5,5%	+412pb	+538pb
Opérations Annexes	17,6%	11,6%	+603pb	+668pb
Total Groupe	32,8%	34,2%	(138)pb	(160)pb

⁷ *SaaS = Software as a Service.*



Opérations Majeures

Les **Opérations Majeures** enregistrent un chiffre d'affaires de 458 millions d'euros (c. 91 % du chiffre d'affaires total du Groupe) au 1^{er} semestre 2021, en croissance organique de 9,0 % par rapport au 1^{er} semestre 2020. Les revenus liés aux souscriptions (69% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures) sont en croissance organique de 3,6% par rapport au 1^{er} semestre 2020, tandis que les ventes de licences et d'équipements bénéficient d'un fort rebond au 1^{er} semestre 2021 (+25,3% en organique par rapport au 1^{er} semestre 2020).

Le segment **Amérique du Nord** (55% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures) affiche une forte croissance organique de son chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2021 (+12,0%), portée par le rebond de l'activité Mail-Related Solutions et la croissance à deux chiffres des activités Intelligent Communication Automation et Parcel Locker Solutions.

Le segment des **Principaux pays européens** affiche une hausse organique de son chiffre d'affaires de 5,4% au 1^{er} semestre 2021, bien que la région ait encore été impactée par des restrictions liées à la crise sanitaire du Covid-19.

Le segment **International** affiche une solide croissance de son chiffre d'affaires (+5,2%) au 1^{er} semestre 2021, portée principalement par l'activité Parcel Locker Solutions au Japon.

Intelligent Communication Automation

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** atteint 97 millions d'euros au S1 2021, en croissance organique de 11,7% par rapport au 1^{er} semestre 2020.

La base de clients d'Intelligent Communication Automation a franchi pour la première fois le seuil des 10 000 clients à la fin du premier semestre 2021, avec plus de 1 200 nouveaux clients remportés au 1^{er} semestre 2021 pour l'ensemble des solutions logicielles. Ceci reflète notamment une forte contribution des ventes croisées générées par la force de vente des solutions liées au courrier auprès des PME clientes de Quadient.

Intelligent Communication Automation a bénéficié d'une demande croissante des clients pour les solutions de gestion des comptes clients (Account Receivables - AR) et des comptes fournisseurs (Account Payables - AP). Ces solutions ont enregistré une croissance organique de leurs revenus de près de 70% au 1^{er} semestre 2021.

La part des clients SaaS / abonnés est passée de 65% à fin 2020 à 70% à la fin du 1^{er} semestre 2021. Les revenus liés aux souscriptions (66% du chiffre d'affaires d'Intelligent Communication Automation au 1^{er} semestre 2021) sont en hausse de 19,9%, affichant une forte croissance à deux chiffres pour les petites et moyennes entreprises (+31%) ainsi que pour les grands comptes (+13%). Cette croissance a été portée par une augmentation soutenue des activités en mode SaaS et des revenus liés au volume.

La tendance du chiffre d'affaires lié aux services professionnels s'est améliorée, en particulier en France et au Royaume-Uni. Malgré la signature d'un gros contrat au deuxième trimestre 2021, les ventes de licences enregistrent une baisse principalement due au changement de modèle vers le mode SaaS, tant pour les petites et moyennes entreprises que pour les grands comptes, en ligne avec la stratégie de la Société.

Marge de profitabilité

La marge de profitabilité de la solution Intelligent Communication Automation s'établit à 16,0% au 1^{er} semestre 2021, en baisse organique de 270 pbs par rapport au 1^{er} semestre 2020.

Ce niveau reflète d'une part la forte profitabilité de la base installée qui a été compensée par l'effet dilutif des récentes acquisitions à forte croissance YayPay et Beanworks, les investissements accrus en R&D liés à l'expansion de la plateforme Cloud, ainsi que des investissements supplémentaires dans la commercialisation et le marketing. De plus, comme attendu, la transition en cours de la base clients d'un modèle de vente de licences à un modèle de souscription SaaS a également un impact à court terme sur la profitabilité.



Mail-Related Solutions

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** atteint 320 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, en croissance organique de 5,1% par rapport au 1^{er} semestre 2020. Le chiffre d'affaires a enregistré une hausse dans toutes les géographies avec une performance soutenue en Amérique du Nord et une amélioration de la tendance en Europe.

Les revenus liés aux souscriptions (72% des ventes de Mail-Related Solutions au 1^{er} semestre 2021) sont en légère baisse (-1,5%), reflétant la bonne résilience de la base installée en dépit de la baisse des revenus liés à la vente de consommables du fait des effets persistants du Covid-19 sur l'usage des équipements au 1^{er} semestre 2021, particulièrement en Europe.

Les ventes d'équipements et de licences continuent d'enregistrer un fort rebond avec une croissance organique autour de 27% grâce à une bonne traction dans l'acquisition de nouveaux clients. Le Groupe bénéficie du succès de sa nouvelle gamme iX de systèmes d'expédition et de courrier intelligents désormais largement disponible aux États-Unis et récemment lancée en Allemagne. La part de la nouvelle génération d'appareils connectés est passée de 4,9% de la base installée à la fin de 2020 à 8,5% à la fin du 1^{er} semestre 2021.

Marge de profitabilité

La marge de profitabilité de Mail-Related Solutions s'établit à 44,5% au 1^{er} semestre 2021, en baisse organique de 96 pbs par rapport au 1^{er} semestre 2020.

Le léger déclin de la marge de profitabilité reflète principalement un effet mix des revenus : grâce au fort rebond enregistré au 1^{er} semestre 2021, la part des ventes d'équipements était bien plus élevée qu'au 1^{er} semestre 2020, tandis que la part des revenus liés aux souscriptions a été affectée par le niveau plus faible des placements d'équipements en 2020. Par ailleurs, la marge de profitabilité a été impactée par une hausse des coûts de transport.

Parcel Locker Solutions

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** atteint 41 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, en croissance organique de 40,7% par rapport au 1^{er} semestre 2020. Elle a bénéficié d'une bonne dynamique dans l'ensemble des segments, des transporteurs au secteur de la distribution et du secteur résidentiel aux campus universitaires et aux entreprises. La base installée a augmenté de plus de 1 500 unités, passant de 13 000 consignes installées fin 2020 à plus de 14 500 unités à la fin du 1^{er} semestre.

Les revenus liés aux souscriptions (56% du chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions au 1^{er} semestre 2021) enregistrent une croissance à deux chiffres (+20,1%), en raison de l'expansion de la base installée aux États-Unis en 2020, avec une augmentation soutenue des revenus liés à la maintenance et aux volumes.

Les ventes d'équipements ont affiché une croissance soutenue, reflétant une forte dynamique dans le commerce de détail aux États-Unis grâce au déploiement du contrat Lowe's (achevé au 1^{er} trimestre 2021) et d'une bonne traction dans le segment des universités.

L'activité a enregistré des débuts prometteurs au Royaume-Uni au 1^{er} semestre.

Marge de profitabilité

La marge de profitabilité de Parcel Locker Solutions s'établit à -1,4% au 1^{er} semestre 2021, en croissance organique de 538 pbs par rapport au 1^{er} semestre 2020.

Ce niveau reflète d'une part la forte profitabilité de la base installée (marge de profitabilité comprise entre 25 et 30%) et une plus large base installée. D'autre part, cela reflète l'augmentation – comme anticipé – du niveau d'investissements en R&D et en commercialisation, la hausse des coûts de transport liés à l'installation de nouvelles unités, ainsi que l'évolution de la composition des revenus avec une proportion de revenus de souscription plus élevée qu'au 2^d semestre 2020.



Opérations Annexes

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** atteint 46 millions d'euros (c.9% du chiffre d'affaires total du Groupe) au 1^{er} semestre 2021, en hausse organique de 39,1% par rapport au 1^{er} semestre 2020.

CHIFFRE D'AFFAIRES DU DEUXIEME TRIMESTRE 2021

Le **chiffre d'affaires** consolidé s'élève à 258 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 11,1% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** atteint 232 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 7,7% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020, bénéficiant de la résilience continue des revenus liés à la souscription et du rebond des ventes d'équipements et de licences.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** atteint 52 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 17,3% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020, grâce, principalement à la poursuite de la forte demande pour les solutions AR/AP. Les ventes de licences ont profité de la signature d'un gros contrat pendant le trimestre.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** s'élève à 161 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 4,0% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** s'élève à 19 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 17,5% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** s'élève à 26 millions d'euros au 2^{ème} trimestre 2021, en croissance organique de 57,5% par rapport au 2^{ème} trimestre 2020.

REVUE DES RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2021

Compte de résultat simplifié

<i>En millions d'euros</i>	S1 2021	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	504	485	+3,9%
Marge brute	366	356	+3,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>72,7%</i>	<i>73,4%</i>	
EBITDA	118	104	+13,7%
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>23,5%</i>	<i>21,5%</i>	
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions (EBIT courant)	70	61	+15,5%
<i>Marge d'EBIT courant</i>	<i>14,0%</i>	<i>12,6%</i>	
Résultat opérationnel courant	65	50	+29,7%
Résultat net part du Groupe	45	21	+110,2%
Résultat net par action	1,19	0,50	
Résultat net dilué par action	1,12	0,50	



Résultat opérationnel

	S1 2021			S1 2020		
	Opérations majeures	Opérations Annexes	Total Groupe	Opérations majeures	Opérations Annexes	Total Groupe
Chiffre d'affaires	458	46	504	437	48	485
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions	71	(0)	70	65	(4)	61

Le taux de **marge brute** s'établit à 72,7% au 1^{er} semestre 2021 contre 73,4% au 1^{er} semestre 2020, la croissance du chiffre d'affaires ayant été partiellement compensée par un effet mix défavorable ainsi qu'une augmentation des coûts de transport.

Le **résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions** (EBIT courant) s'élève à 70 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, contre 61 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020, reflétant principalement la forte augmentation du niveau d'activité par rapport au 1^{er} semestre 2020 et l'amélioration de la profitabilité grâce à l'augmentation des revenus générés par la base installée tandis que les investissements ont augmenté comme prévu (R&D, « go-to-market », acquisitions). En outre, grâce à la poursuite de la simplification et de l'intégration de son organisation et à la réduction de son empreinte immobilière globale, la Société a enregistré des économies de frais généraux et administratifs.

La **marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions** s'établit ainsi à 14,0% du chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2021 contre 12,6% au 1^{er} semestre 2020, les Opérations Majeures et les Opérations Annexes ayant toutes deux enregistré une amélioration de leur profitabilité au 1^{er} semestre 2021.

Les **charges liées aux acquisitions** s'élèvent à 6 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 11 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020, reflétant notamment de moindres frais liés au M&A.

Le **résultat opérationnel courant** s'élève à 65 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 50 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020.

Les **charges pour optimisation des structures et autres charges opérationnelles** s'élèvent à 12 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, incluant des coûts de restructuration ainsi que des charges liées à la cession de l'usine de Drachten (finalisée le 30 juillet 2021), comparés aux 8 millions d'euros enregistrés au 1^{er} semestre 2020.

Le **résultat opérationnel** s'élève à 53 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 42 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020.

Résultat net part du Groupe de 45 millions d'euros

Le **coût de l'endettement financier** net atteint 12 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 16 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020, bénéficiant des opérations de refinancement réalisées en 2020.

Par ailleurs, le Groupe enregistre des **gains de change et autres éléments financiers** s'élevant à +14 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre des pertes de change et autres éléments financiers de -1 million d'euros au 1^{er} semestre 2020, grâce à l'appréciation de la juste valeur des investissements réalisés par Quadient au profit des fonds d'investissements (X'Angel et Partech Entrepreneurs).

Compte tenu de ces éléments, le **résultat financier net** s'établit à +3 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre -17 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020.

L'**impôt sur les sociétés** représente une charge de 10 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 comparé à une charge de 3 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020. Pour rappel, l'impôt sur les sociétés enregistré au 1^{er} semestre 2020 bénéficiait de mesures de carry-back mises en œuvre aux Etats-Unis dans le contexte de crise sanitaire liée au Covid-19.

Le **taux d'imposition** ressort à 17,6% au 1^{er} semestre 2021 contre 11,1% au 1^{er} semestre 2020.

Le **résultat net part du Groupe** atteint 45 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 21 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020. Le **résultat net par action** s'élève à 1,19 euro au 1^{er} semestre 2021 contre 0,50 euro au 1^{er} semestre 2020.



GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE

L'**EBITDA**⁸ atteint 118 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 104 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020, reflétant la hausse du résultat opérationnel courant. La **marge d'EBITDA** s'élève à 23,5% au 1^{er} semestre 2021 contre 21,5% au 1^{er} semestre 2020, en amélioration malgré l'impact dilutif des acquisitions de YayPay et Beanworks.

La **variation du besoin en fonds de roulement** génère une sortie nette de trésorerie de 6 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre une sortie nette de trésorerie de 25 millions au 1^{er} semestre 2020, reflétant une meilleure collecte des créances clients.

Le Groupe enregistre une moindre baisse des **créances de leasing** (32 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 54 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020), grâce au ralentissement de la baisse du portefeuille de leasing par rapport au 1^{er} semestre 2020.

Le **portefeuille de leasing et autres services de financement** atteint 575 millions d'euros au 31 juillet 2021 contre 613 millions d'euros au 31 juillet 2020, soit une baisse organique de 5,2% au 1^{er} semestre 2021, contre une baisse organique de 7,6% au 1^{er} semestre 2020. À la clôture du 1^{er} semestre 2021, le taux de défaut du portefeuille de leasing se situe autour de 1,8%.

Les **intérêts financiers et impôts payés** s'élèvent à 41 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 16 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020, du fait, principalement, d'une normalisation du taux d'imposition par rapport à 2020 qui bénéficiait de mesures particulières dans le contexte de la crise sanitaire.

Les **investissements en immobilisations corporelles et incorporelles** s'élèvent à 39 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021, un niveau stable par rapport au 1^{er} semestre 2020.

Au final, les **flux de trésorerie après investissements** s'établissent à 54 millions d'euros au 1^{er} semestre 2021 contre 76 millions d'euros au 1^{er} semestre 2020.

AMÉLIORATION DU LEVIER FINANCIER ET SOLIDE POSITION DE TRÉSORERIE

La **dette nette** augmente de 14 millions d'euros à 526 millions d'euros au 31 juillet 2021 contre 512 millions d'euros au 31 janvier 2021. Le ratio de dette nette/EBITDA s'améliore à 2,0x au 31 juillet 2021 contre 2,1x au 31 janvier 2021 malgré l'acquisition de Beanworks. La dette nette du Groupe est adossée aux flux de trésorerie futurs attendus des activités de location et du portefeuille de leasing et autres services de financement.

Hors leasing, le levier financier reste à un niveau bas de 0,7x au 31 juillet 2021 contre 0,4x au 31 janvier 2021.

Les **fonds propres** s'établissent à 1 280 millions d'euros au 31 juillet 2021 contre 1 240 millions d'euros au 31 janvier 2021. Le ratio d'endettement⁹ s'établit à 41 % des fonds propres au 31 juillet 2021, inchangé par rapport au 31 janvier 2021.

Au 31 juillet 2021, le Groupe dispose d'une solide **position de liquidité** de 722 millions d'euros, comprenant une trésorerie disponible de 322 millions d'euros et une ligne de crédit non tirée pour un montant de 400 millions d'euros à échéance 2024.

⁸ EBITDA = résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements corporels et incorporels.

⁹ Dette nette / fonds propres.



PERSPECTIVES

Quadient anticipe pour le second semestre de l'exercice 2021 les tendances suivantes :

- Concernant l'activité Intelligent Communication Automation, une poursuite de la forte croissance des revenus de souscription est attendue, tandis que la transition d'un modèle de vente de licences vers un modèle d'abonnement en mode SaaS devrait continuer de s'accélérer au 2^d semestre 2021 ;
- Concernant l'activité Mail-Related Solutions, le déclin organique du chiffre d'affaires est attendu à un niveau « low-single-digit » au second semestre 2021 ;
- Concernant l'activité Parcel Locker Solutions, compte-tenu de la base de comparaison particulièrement élevée liée à l'impact du déploiement du contrat Lowe's sur les revenus du 2nd semestre 2020 (la croissance organique de Parcel Locker Solutions avait atteint c. +29% au troisième trimestre 2020 et c. +88% au quatrième trimestre 2020), Quadient attend une baisse organique d'environ 15% du chiffre d'affaires du 2^d semestre 2021, malgré le rythme dynamique d'installation de nouvelles consignes prévu au 2^d semestre 2021 et la croissance des revenus liés aux souscriptions issues de la base installée.

Par ailleurs, Quadient doit désormais prendre en compte la cession de son activité de systèmes d'emballage automatique (à compter de début août 2021) et l'impact négatif que cette cession a sur la croissance organique de son chiffre d'affaires total pour 2021 par rapport à ses anticipations initiales.

Grâce à de meilleures performances qu'attendu à travers toutes les solutions, compensant l'impact négatif de ce changement de périmètre, Quadient maintient inchangé son objectif de croissance organique de chiffre d'affaires annuel 2021 à plus de 4%.

En parallèle, Quadient s'attend à ce que les améliorations de l'efficacité opérationnelle mises en œuvre (empreinte immobilière, simplification et plus grande intégration de l'organisation) aient un effet positif sur l'EBIT courant du Groupe qui fasse plus que compenser l'augmentation attendue des coûts de transport au 2^d semestre 2021 ainsi que les campagnes actives de recrutements et les investissements dans les talents destinés à soutenir la croissance.

En conséquence, l'objectif de croissance organique¹⁰ de l'EBIT courant¹¹ pour l'ensemble de l'exercice 2021 est revu à la hausse et désormais attendu à plus de 6% (contre un objectif précédemment compris entre 5% et 6%).

De plus, Quadient confirme ses objectifs à moyen terme, visant un taux de croissance organique annuel moyen de son chiffre d'affaires d'au moins 3% sur la période 2021-2023 et un taux de croissance organique annuel moyen au minimum « mid-single digit » de son EBIT courant, également sur la période 2021-2023.

FAITS MARQUANTS

Quadient signe avec Pickup un contrat stratégique pour le déploiement de 1 500 consignes colis en France

Le 1^{er} juin 2021, Quadient a annoncé avoir signé un contrat stratégique avec Pickup, filiale du groupe La Poste et de DPDgroup, réseau de relais numéro 1 en France pour le retrait et le dépôt de colis hors domicile, pour le déploiement de 1 500 consignes automatiques pour les commerçants de proximité en France sur trois ans.

En réponse à la forte croissance des flux e-commerce, particulièrement importante ces derniers mois, Pickup augmente les capacités de son réseau français, déjà constitué de 15 000 relais commerçants et 500 consignes automatiques installées dans des lieux de passage, tels que les bureaux de Poste, gares SNCF et supermarchés.

¹⁰ 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 résultat dans un proforma de 140 millions d'euros.

¹¹ EBIT courant : résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions



Radisson Hotel Group Americas choisit Beanworks by Quadient pour automatiser et simplifier la gestion des factures fournisseurs

Le 10 juin 2021, Quadient a annoncé que Beanworks by Quadient, sa solution d'automatisation des comptes fournisseurs (AP), leader sur son marché, a été choisie par plusieurs hôtels du groupe Radisson Hotel Americas pour simplifier leurs processus de traitement des factures fournisseurs.

Quadient enrichit sa plateforme cloud de gestion des comptes clients de fonctionnalités avancées de business intelligence

Le 21 juin 2021, Quadient a annoncé le lancement d'un module avancé de Business Intelligence (BI) pour sa solution cloud d'automatisation des comptes clients (AR), YayPay by Quadient. Le module avancé de BI pour YayPay permet aux équipes de gestion des comptes clients d'effectuer une analyse complète des données essentielles à leur activité, de plonger au cœur des données des comptes clients comme jamais auparavant et de visualiser la situation des comptes clients à l'aide de tableaux de bord dynamiques.

Le nouveau module avancé de BI de YayPay by Quadient exploite des centaines d'éléments de données avec des filtres et des pré-réglages simples à utiliser, permettant aux utilisateurs professionnels de combiner rapidement plusieurs rapports en un seul tableau de bord adapté à leurs besoins spécifiques. Les rapports et analyses avancés sont planifiés avec des données mises à jour pour être automatiquement livrés par e-mail, donnant un aperçu des tendances et des risques liés aux payeurs, du suivi de la productivité en fonction d'indicateurs clés de performance uniques, et des informations détaillées sur les litiges clients.

Quadient annonce un accord pour la cession de son activité de systèmes d'emballage automatique à Standard Investment

Le 24 juin 2021, Quadient a annoncé avoir conclu un accord avec la société néerlandaise de capital-investissement Standard Investment portant sur la vente de son activité de systèmes d'emballage automatique – Automated Packaging Solutions (APS) – et de son site de production basé à Drachten, aux Pays-Bas.

Deux des plus grandes compagnies d'assurance au monde choisissent Quadient Inspire, solution CCM primée sur son marché

Le 28 juin 2021, Quadient a annoncé avoir gagné ce mois-ci la confiance de deux des plus importantes compagnies d'assurance aux États-Unis et en France. Les deux organisations ont choisi Quadient Inspire, la solution leader sur le marché de la gestion des communications clients (CCM).

Aux États-Unis, l'une des trois plus grandes sociétés d'assurance dommages a choisi d'adopter la solution lauréate de Quadient comme plateforme pour toutes les communications liées aux sinistres. Ce contrat, l'un des plus importants dans le domaine du CCM au cours des cinq dernières années, contribue à consolider la position de leadership de Quadient puisque trois des quatre plus grandes compagnies d'assurance américaines utilisent désormais Quadient Inspire. En Europe, un groupe d'assurance français de dimension internationale, parmi les plus grandes mutuelles d'assurance au monde, a également choisi de mettre en œuvre Quadient Inspire.

Quadient lance en Europe la nouvelle génération de ses Solutions Courrier et d'Expédition intelligentes

Le 30 juin 2021, Quadient a annoncé le lancement en Europe de ses solutions courrier les plus avancées sur le plan technologique, les systèmes iX-Series et le logiciel S.M.A.R.T. pour la gestion du courrier. Les systèmes intelligents iX-Series sont désormais disponibles en Allemagne et seront prochainement disponibles sur d'autres marchés européens accompagnés de la solution S.M.A.R.T.

Quadient dans le Top 10 du Truffle 100 des éditeurs de logiciels français pour la quatrième année consécutive

Le 8 juillet 2021, Quadient a annoncé son classement dans le top 10 du Truffle 100 pour la quatrième année consécutive. Quadient occupe la neuvième place de cette édition, établie par Truffle Capital et teknowlogy group | CXP-PAC. Le palmarès Truffle 100 des éditeurs de logiciels français est établi sur la base des données de revenus liés à l'édition de logiciels transmises par chaque entreprise participante.



Quadient finalise la cession de son activité de systèmes d'emballage automatique et de son site de production, avançant dans l'exécution de sa stratégie et l'optimisation de son empreinte industrielle

Le 2 août 2021, Quadient a annoncé avoir finalisé avec succès la vente de son activité Automated Packaging Solutions (APS) et de son site de production basé à Drachten, aux Pays-Bas. La contrepartie totale de la vente à la société d'investissement Standard Investment s'élève à plus de 20 millions d'euros.

Cette nouvelle étape de la stratégie de la société contribue à la rationalisation de son portefeuille et à l'optimisation de son empreinte industrielle. La vente du centre de production permettra à Quadient d'externaliser dès maintenant environ 14 millions d'euros par an de coûts de production liés à son activité Mail-Related Solutions.

Le site de production de Drachten continuera à fournir les solutions de milieu de gamme Document Systems à Quadient pour quelque temps, tandis que la production sera progressivement transférée de Drachten vers d'autres sites industriels et fournisseurs de Quadient, assurant ainsi la continuité des activités.

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Quadient lance l'iX-9, système de gestion du courrier et d'expédition haute performance complété par une solution tout-en-un de centre courrier automatisé

Quadient a annoncé le 9 août 2021, la disponibilité générale aux États-Unis de la dernière nouveauté de sa série iX : le système de gestion de courrier pour grands volumes iX-9, disponible en mode autonome ou en version intégrée avec le logiciel cloud S.M.A.R.T. pour la gestion automatisée du courrier.

L'iX-9 vient compléter les systèmes intelligents de gestion du courrier et d'expédition iX-Series de Quadient, lancés aux États-Unis en 2020 et dont plus de 15 000 unités ont été livrées depuis. La gamme iX-Series s'accompagne de la suite logicielle de comptabilité et de rapports d'expédition la plus avancée de Quadient, disponible pour les modèles iX-3, iX-5, iX-7 et désormais aussi pour l'iX-9, afin de servir les entreprises de toutes tailles. Idéalement conçue pour les gros volumes, l'iX-9 scelle, pèse, mesure et empile automatiquement de grandes séries de courrier en quelques minutes. Le système iX-9 répond également aux dernières exigences de l'U.S. Postal Service¹ en matière de marquage postal intelligent (Intelligent Mail Indicia, ou IMI) et de pesée dimensionnelle (DIM).

Quadient finaliste des Parcel and Postal Technology International Awards 2021

Quadient a annoncé le 8 septembre 2021, faire partie à nouveau cette année des finalistes des Parcel and Postal Technology International Awards. Sa solution innovante Campus Hub s'est qualifiée pour cette édition 2021 dans la catégorie « Innovation de l'année dans le dernier kilomètre ». Campus Hub est une solution de consigne colis connectée qui permet aux campus universitaires de gérer de façon fluide et sans contact le volume grandissant de colis et de biens à livrer et distribuer.

Une étude indépendante dévoile un fort impact économique total pour les utilisateurs de YayPay, la solution Quadient de gestion du poste client

Quadient a annoncé le 13 septembre 2021 la publication d'une étude menée par Forrester Consulting, filiale du groupe mondial de recherche et de conseil, démontrant que YayPay by Quadient, solution de gestion et d'automatisation du poste client (AR), contribue à réduire les délais de paiement, améliorer l'expérience client, prévoir avec précision les flux de trésorerie et réduire les pertes de revenus, avec un retour sur investissement (ROI) pour un client composite de plus de 400 % sur trois ans.

L'étude Forrester Total Economic Impact™ (TEI) a été mandatée pour évaluer les bénéfices obtenus par les entreprises ayant adopté la solution YayPay. Pour réaliser l'étude, Forrester a interrogé les parties prenantes de YayPay et les décideurs de quatre entreprises utilisant YayPay. Forrester a ensuite établi une organisation composite pour modéliser l'impact économique total de YayPay sur ses clients.

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

L'enregistrement de la conférence téléphonique sera disponible pendant 1 an.

Agenda

- 7 décembre 2021 : **Publication des ventes du T3 2021** (après clôture du marché réglementé d'Euronext Paris).

À propos de Quadient®

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

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

Contacts

Laurent Sfaxi, Quadient

+33 (0)1 45 36 61 39

l.sfaxi@quadient.com

financial-communication@quadient.com

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

Caroline Baude, Quadient

+33 (0)1 45 36 31 82

c.baude@quadient.com



Annexes

Évolution du chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2021

<i>En millions d'euros</i>	T2 2021	T2 2020	Variation	Variation hors change	Variation Organique¹
Opérations Majeures	232	222	+4,7%	+8,4%	+7,7%
<i>Intelligent Communication Automation</i>	52	44	+18,5%	+21,2%	+17,3%
<i>Mail-Related Solutions</i>	161	161	+0,3%	+4,0%	+4,0%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	19	17	+9,7%	+17,5%	+17,5%
Opérations Annexes	26	24	+5,8%	+6,6%	+57,5%
Total Groupe	258	246	+4,8%	+8,2%	+11,1%

<i>En millions d'euros</i>	T2 2021	T2 2020	Variation	Variation hors change	Variation organique¹
Opérations Majeures	232	222	+4,7%	+8,4%	+7,7%
<i>Amérique du Nord</i>	127	121	+4,7%	+11,6%	+10,3%
<i>Principaux pays européens</i>	92	88	+4,2%	+3,6%	+3,6%
<i>International</i>	13	12	+7,1%	+11,5%	+11,5%
Opérations Annexes	26	24	+5,8%	+6,6%	+57,5%
Total Groupe	258	246	+4,8%	+8,2%	+11,1%

**PREMIER SEMESTRE 2021****Compte de résultat consolidé**

<i>en millions d'euros</i>	S1 2021 (clos le 31 juillet 2021)	2020 (clos le 31 janvier 2021)	S1 2020 (clos le 31 juillet 2020)
Chiffre d'affaires	504	1 029	485
Coûts des ventes	(137)	(286)	(129)
Marge Brute	366	743	356
Frais de recherche et développement	(27)	(55)	(25)
Frais commerciaux	(128)	(252)	(126)
Frais administratifs et généraux	(91)	(194)	(101)
Frais de maintenance et autres charges	(51)	(91)	(45)
Intéressement, paiement en actions	0	1	2
Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions	70	152	61
Charges liées aux acquisitions	(6)	(20)	(11)
Résultat opérationnel courant	65	132	50
Résultat des cessions et autres charges opérationnelles	(12)	(36)	(8)
Résultat opérationnel	53	96	42
Résultat financier	3	(32)	(17)
Résultat avant impôt	55	64	25
Impôts sur les bénéfices	(10)	(24)	(3)
Quote-part de résultat des SME	0	1	0
Résultat net part du Groupe	45	40	21
Intérêts minoritaires	1	1	1
Résultat net	46	41	22

**Bilan consolidé**

Actif	31 juillet 2021	31 janvier 2021	31 juillet 2020
<i>En millions d'euros</i>			
Ecarts d'acquisition	1 106	1 026	1 040
Immobilisations incorporelles	120	128	128
Immobilisations corporelles	188	207	213
Autres actifs financiers non courants	90	65	62
Créances de leasing	575	598	613
Autres créances non courantes	4	3	3
Impôts différés actifs	20	17	18
Stocks	65	71	75
Créances	182	231	187
Autres actifs courants	108	100	104
Trésorerie et équivalent de trésorerie	322	514	533
TOTAL ACTIF	2 780	2 960	2 978

Passif	31 juillet 2021	31 janvier 2021	31 juillet 2020
<i>En millions d'euros</i>			
Capitaux propres	1 280	1 240	1 220
Provisions pour risques et charges non courantes	26	27	25
Dettes financières non courantes	734	821	822
Autres dettes non courantes	1	1	1
Dettes financières courantes	114	205	297
Impôts différés passifs	146	148	144
Produits constatés d'avance	163	187	168
Instruments financiers	4	3	4
Autres passifs courants	312	328	296
TOTAL PASSIF	2 780	2 960	2 978



Tableau de flux de trésorerie simplifié

<i>En millions d'euros</i>	S1 2021 (clos le 31 juillet 2021)	2020 (clos le 31 janvier 2021)	S1 2020 (clos le 31 juillet 2020)
EBITDA	118	246	104
Autres éléments de la capacité d'auto financement	(11)	(16)	(2)
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts	107	230	102
Evolution du besoin en fonds de roulement	(6)	2	(25)
Variation nette des créances de leasing	32	62	54
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	133	294	131
Intérêts financiers et impôts payés	(41)	(37)	(16)
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	92	257	115
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	(39)	(90)	(39)
Flux de trésorerie nets après investissements	53	167	76
Incidence des variations de périmètre	(72)	(9)	(9)
Cessions d'immobilisations	-	0	0
Autres	6	1	1
Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions	(13)	159	68
Augmentation de capital	-	-	-
Rachats d'actions	(2)	(1)	(1)
Dividendes versés	-	(12)	-
Variation des dettes et autres	(178)	(118)	(33)
Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement	(180)	(131)	(34)
Incidence des taux de change sur la trésorerie	1	(12)	(1)
Variation de trésorerie nette	(192)	16	33