



De solides résultats annuels 2023 viennent clore la stratégie *Back to Growth* et positionnent Quadient pour une croissance profitable à long terme

Points clés

- **Chiffre d'affaires** de l'exercice 2023 de 1 062 millions d'euros, en **croissance organique⁽¹⁾ de 1,9%**
- **Les revenus liés aux souscriptions** ont enregistré une croissance organique de **3,4%** et représentent **70%** du chiffre d'affaires total
- **Performance vigoureuse en Amérique du Nord** (57% du chiffre d'affaires total), les trois Solutions du Groupe contribuant à la **croissance organique de 4,5%** enregistrée dans la région en 2023
- **L'EBIT courant⁽²⁾ a atteint 157 millions d'euros**, en **hausse organique de 9,3%**, grâce à l'amélioration de la **profitabilité des activités logicielles et des consignes colis**
- **Le résultat net part du Groupe s'élève à 69 millions d'euros**, contre 13 millions d'euros en 2022
- **Dividende** proposé de 0,65 euro par action, **en croissance pour la troisième année consécutive à + 8% en 2023**
- **Lever financier hors leasing à 1,65x⁽³⁾, dépassant l'objectif de 1,75x fixé début 2021**
- **Perspectives positives pour 2024**
- **Présentation du plan stratégique 2024-2026 lors d'un Capital Markets Day prévu le 19 juin 2024**

Paris, le 25 mars 2024,

Quadient S.A. (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 quatrième trimestre 2023 et ses résultats de l'exercice 2023 (période close le 31 janvier 2024). Les résultats annuels 2023 ont été approuvés par le Conseil d'administration lors d'une réunion, le 22 mars 2024.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient S.A., a déclaré : « *L'exécution rigoureuse de notre plan stratégique Back to Growth menée au cours des cinq dernières années nous a permis de repositionner Quadient en tant que plateforme B-to-B intégrée, innovante, et reposant sur un modèle de souscription. Cette plateforme, qui facilite des milliards de connexions chaque jour, couvre un large éventail de besoins opérationnels et de communication. Pour réaliser notre vision stratégique, nous avons cédé nos activités non-clés et acquis plusieurs actifs stratégiques. Ceci nous permet désormais de capitaliser sur notre base de plus de 400 000 clients, Quadient ayant développé des activités intégrées, en forte croissance, offrant des synergies et donc stratégiquement très pertinentes.*

Les résultats de l'exercice 2022 ont été révisés pour refléter le reclassement en activités abandonnées de la filiale Italienne de Mail-Related Solutions (application de la norme comptable IFRS 5).

Les variations organiques excluent les impacts de change et de périmètre.

(1) Le chiffre d'affaires du FY 2023 est comparé au chiffre d'affaires du FY 2022, à taux de change constants (impact de change défavorable de (25) M€) duquel est déduit le chiffre d'affaires des activités Graphiques dans les pays Nordiques et de l'activité Shipping en France et auquel est ajouté le chiffre d'affaires de Daylight pour un montant consolidé de (4) M€ sur la période.

(2) Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

(3) Données prenant en compte la norme IFRS 16.



« De façon plus spécifique, la deuxième phase de notre plan, initiée il y a trois ans, visait à mettre Quadient sur une trajectoire de croissance durable de ses revenus et de son EBIT courant⁽²⁾. Les résultats publiés ce jour confirment la tendance positive suivie par Quadient depuis le point bas atteint en 2021, comme en témoigne la croissance organique de l'EBIT courant⁽²⁾ de 9,3% réalisée en 2023. De plus, notre politique rigoureuse d'allocation du capital nous a permis d'abaisser chaque année notre levier financier jusqu'à 1,65x en 2023, un niveau dépassant l'objectif de 1,75x fixé il y a trois ans, et d'augmenter le dividende proposé pour la troisième année consécutive, cela en réalisant également les acquisitions et investissements nécessaires durant cette période. Autre point important, nos engagements en matière d'ESG sont restés au cœur de nos préoccupations, Quadient étant d'ailleurs constamment reconnu pour ses bonnes performances dans ce domaine. Je tiens à remercier nos équipes pour leur engagement indéfectible à obtenir de tels résultats.

« Ces bonnes performances coïncident avec trois succès majeurs pour nos activités logicielles : un retour à la rentabilité opérationnelle, la transition réussie vers un modèle SaaS et le déploiement d'une plateforme Cloud régulièrement reconnue comme le leader incontesté dans son domaine par les analystes du marché, notamment pour son utilisation des technologies de l'intelligence artificielle. L'amélioration de la rentabilité est vouée à se poursuivre, portée par la croissance organique soutenue des revenus liés aux souscriptions, notamment grâce aux ventes croisées auprès de notre base de clients existante. Dans le même temps, les activités liées au courrier ont continué de dépasser nos attentes, tant par la croissance du placement de nos équipements que par le maintien d'un niveau de rentabilité élevé. Enfin, en nous appuyant sur l'expérience que nous avons acquise sur le marché japonais, nous avons décidé d'orienter d'avantage notre stratégie dans le domaine des consignes colis vers la constitution de réseaux ouverts. Alors que nous sommes toujours dans la phase initiale d'investissements en France et au Royaume-Uni, le bon niveau de marge opérationnelle enregistré par notre base installée nous rend confiants dans la poursuite de l'amélioration du chiffre d'affaires et de la rentabilité de cette activité.

« Au moment où nous clôturons ce chapitre clé de l'histoire de Quadient, je me réjouis de présenter notre plan stratégique 2024-2026 lors de notre prochain Capital Markets Day qui se tiendra le 19 juin prochain ».

PERFORMANCE FINANCIÈRE PAR SOLUTION ET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

Le **chiffre d'affaires consolidé du Groupe** a atteint 1 062 millions d'euros lors de l'exercice 2023, ce qui représente une **croissance organique de 1,9%** par rapport à l'exercice 2022, un niveau en ligne avec la perspective d'environ 2% révisée en novembre 2023. En données publiées, le chiffre d'affaires a décliné de 0,8%, intégrant un effet de change négatif de 25 millions d'euros et un effet de périmètre négatif de 4 millions d'euros. Les changements de périmètre concernent la cession des activités Graphiques dans les pays Nordiques et celle de l'activité Shipping en France, toutes deux intervenues en juin 2022, ainsi que l'acquisition de Daylight en septembre 2023. Les comptes de l'exercice 2023 reflètent par ailleurs la décision de Quadient de faire une revue des options stratégiques concernant l'activité Mail-Related Solutions en Italie en vue de se séparer de cette activité au cours des 12 prochains mois. La contribution nette de cette activité a donc été isolée dans le compte de résultat et présentée en activités abandonnées. Le compte de résultat de l'exercice 2022 a été retraité de la même manière pour permettre une comparaison avec 2023.

Au cours du quatrième trimestre 2023, le **chiffre d'affaires du Groupe** s'est élevé à 284 millions d'euros, en croissance organique de 1,4% et en repli de 0,3% en données publiées par rapport au quatrième trimestre 2022.

Chiffre d'affaires consolidé et EBIT courant⁽²⁾ par Solution

Chiffre d'affaires consolidé – Exercice 2023

En millions d'euros	2023	2022	Variation	Variation organique
Intelligent Communication Automation	245	227	+7,9%	+9,0%
Mail-Related Solutions ^(a)	729	747	(2,4)%	(0,2)%
Parcel Locker Solutions ^(a)	88	91	(3,1)%	+1,6%
Autres solutions cédées en 2022	0	5	n/a	n/a
Total Groupe	1 062	1 071	(0,8)%	+1,9%

(a) Les chiffres d'affaires de Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions 2022 ont été corrigés pour refléter le fait qu'ils incluent désormais les activités précédemment comptabilisées dans les Opérations Annexes

EBIT courant^(b) et marge d'EBIT courant^(b) – Exercice 2023

En million d'euros	2023		2022	
	EBIT courant	Marge d'EBIT courant	EBIT courant	Marge d'EBIT courant
Intelligent Communication Automation	1	0,3%	(10)	(4,5)%
Mail-Related Solutions ^(a)	177	24,3%	187	25,0%
Parcel Locker Solutions ^(a)	(21)	(23,4)%	(25)	(27,8)%
Autres opérations cédées en 2022	-	-	(0)	(5,3)%
Total Groupe	157	14,8%	151	14,1%

(a) Les chiffres d'affaires de Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions 2022 ont été corrigés pour refléter le fait qu'ils incluent désormais les activités précédemment comptabilisées dans les Opérations Annexes

(b) Hors charges liées aux acquisitions

Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation a atteint 245 millions en 2023. Il a enregistré une croissance organique de 9,0% et une hausse de 7,9% en données publiées par rapport à l'exercice 2022.

Les revenus liés aux souscriptions ont connu une **forte croissance organique, à +16,8%**. Ils représentent désormais **80% du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation**, une progression significative par rapport à la proportion de 75% qui était la leur au cours de l'exercice 2022. Le déploiement réussi de plus de 4 000 clients *cloud* connectés à la nouvelle plateforme Hub depuis avril 2023 a été un facteur clé pour commercialiser des modules supplémentaires aux clients existants. Avec une **croissance de plus de 10%**, l'utilisation des solutions a de nouveau progressé. La **proportion de clients abonnés en mode SaaS a également continué de progresser pour atteindre 82% à la fin de l'exercice 2023**.

Le changement de modèle économique des licences vers les abonnements SaaS, conjugué à la baisse des besoins d'installation et de support, a continué de provoquer une baisse des services professionnels et des ventes de licences de logiciels, qui ne représentent plus respectivement que 13% et 7% du chiffre d'affaires.

A la fin de l'exercice 2023, la **base de revenus récurrents annuels (ARR)**, qui représente un indicateur avancé des futurs revenus liés aux souscriptions, **atteignait 206 millions d'euros**, contre 187 millions d'euros à la fin de l'exercice 2022, soit une



croissance organique⁽⁴⁾ de 12,1%. Celle-ci a cependant été affectée par l'impact du décalage de deux grands projets au cours du troisième trimestre 2023.

Au cours de l'exercice 2023, Quadient a signé de **nouveaux partenariats** importants, notamment avec Altares et Coface afin d'enrichir son module de gestion automatisée des comptes clients avec des fonctions particulièrement fiables d'évaluation de la santé financière des entreprises et d'analyse de leur risque crédit. Par ailleurs, les modules d'automatisation des processus financiers de Quadient s'intègrent désormais à Sage Intacct et sont recommandés aux clients et partenaires de Sage Intacct, Sage ayant accordé le statut Tech Partner Plus à Quadient. Enfin, les solutions de Quadient sont maintenant également intégrées à Xero, plateforme *cloud* de comptabilité pour les petites et moyennes entreprises, permettant aux clients de Xero de bénéficier du module d'automatisation de la gestion des comptes fournisseurs de Quadient et de gagner ainsi en efficacité.

Au cours de l'exercice, l'offre logicielle de Quadient a continué de bénéficier de nombreux **enrichissements et améliorations**, dont notamment :

- Le lancement de la plateforme intégrée Quadient Hub ;
- L'ajout d'une nouvelle fonctionnalité de formulaires intelligents à travers Daylight, société acquise au cours du troisième trimestre 2023, dont l'offre a été rebaptisée Inspire iForms avant de faire l'objet d'un nouveau lancement ;
- Le renforcement du module *Cash Application* doté de fonctions d'apprentissage automatique et d'une nouvelle interface utilisateur de dernière génération ;
- L'amélioration des solutions sur site pouvant disposer d'options de déploiement de *cloud* privé.

Au quatrième trimestre 2023, le chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation a atteint 66 millions d'euros, en croissance organique de 7,2% avec une performance positive dans toutes les régions. Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une forte progression organique de 14,4%. Au cours du quatrième trimestre, Quadient a **enregistré en Amérique du Nord son meilleur trimestre en termes de ventes croisées de solutions logicielles** auprès de la base de clients équipés en solutions liées au courrier.

L'activité Intelligent Communication Automation a **franchi un palier important** en 2023 en **devenant profitable**, avec un **résultat opérationnel courant** hors charges liées aux acquisitions de 1 million d'euros, soit un taux de marge opérationnelle⁽²⁾ rapporté au chiffre d'affaires de **0,3%**, en hausse de 4,8 points comparé au niveau de 2022. Cette forte amélioration intervient au moment où l'activité a quasiment terminé sa transition de la vente de licences de logiciels installés sur site vers des formules d'abonnement SaaS. Elle confirme également le redressement de la rentabilité observé depuis le point d'inflexion du second semestre 2022, et ce tout en continuant à investir en R&D et en développement produits. Cette amélioration de la rentabilité devrait se poursuivre en 2024, soutenue par un bon niveau de commandes *SaaS*.

Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** a atteint 729 millions d'euros en 2023, en repli de seulement 0,2% en organique et de 2,4% en données publiées. L'Amérique du Nord et le segment International ont enregistré de très bonnes performances, affichant des croissances organiques positives sur l'ensemble de l'exercice, tandis que les Principaux pays européens ont connu un recul contenu grâce à une amélioration de la tendance en France/Benelux.

Les ventes d'équipements ont enregistré une **croissance organique de 2.1% au cours de l'exercice 2023**, avec une très bonne performance au quatrième trimestre, dont notamment une hausse à deux chiffres aux Etats-Unis. Les investissements réalisés dans le renouvellement de l'offre produits continuent de porter leurs fruits et soutiennent le placement de nouveaux

(4) Comparée à fin janvier 2023, la base de revenus récurrents annuels (ARR) à fin juillet 2023 a été impacté par un effet de change défavorable de 4,0 M€.



équipements. Celui-ci s'est avéré solide, comme en atteste la progression continue du **taux de pénétration des nouveaux équipements** qui atteignait 31,5% de la base installée à la fin de l'exercice contre 19,9% à la fin de l'exercice 2022.

Les revenus liés aux souscriptions, qui représentent 68% du chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions, ont enregistré un **recul organique limité de 1,3%** au cours de l'exercice 2023. Cette solide performance a été portée tout au long de l'année par le niveau robuste de placements d'équipements en location et par l'impact sur le niveau des revenus récurrents des bonnes performances enregistrées au cours des dernières années en matière de ventes d'équipements. L'augmentation du **carnet de commandes** au cours de l'exercice 2023 par rapport aux niveaux de l'exercice précédent reflète l'accent mis sur le maintien d'une organisation commerciale efficace pouvant notamment capitaliser sur une offre de produits innovants. Les nombreux contrats récemment remportés dans le secteur de la santé aux Etats-Unis illustrent la manière dont Quadient est capable de renforcer sa position dans une industrie porteuse ayant des besoins critiques en matière de communication.

Au quatrième trimestre 2023, le chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions a atteint 196 millions d'euros, en croissance organique de 0,3% grâce à une particulièrement bonne performance en matière de ventes d'équipements qui ont **crû de 3,4% en organique** par rapport au quatrième trimestre 2022.

Le **résultat opérationnel courant** hors charges liées aux acquisitions de l'activité Mail-Related Solutions a atteint 177 millions d'euros au cours de l'exercice 2023. Rapporté au chiffre d'affaires, le taux de marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions a atteint 24,3%. Le niveau de rentabilité de l'activité Mail-Related Solutions demeure élevé, et ce malgré des investissements dans les capacités commerciales. Une gestion rigoureuse des coûts, une attention toujours aussi forte portée au *remanufacturing* ainsi que la pénétration accrue des dernières générations d'équipements dédiés au courrier sont autant d'éléments ayant contribué à cette bonne performance.

Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** a atteint 88 millions d'euros en 2023, ce qui représente une croissance organique de 1,6% et un recul en données publiées de 3,1% par rapport à l'exercice 2022.

Au 31 janvier 2024, la **base installée de consignes colis intelligentes** de Quadient atteignait environ **20 200 unités** dans le monde contre environ 18 000 unités à la fin de l'exercice 2022. Au cours de la période 2021-2023, la **base installée a augmenté à un rythme annuel moyen de 18%**.

Les **revenus liés aux souscriptions** ont enregistré une **croissance organique de 5,3 % au cours de l'exercice 2023**, bénéficiant de la contribution de la base installée et du déploiement des contrats existants. Les revenus liés aux souscriptions représentent 61% du chiffre d'affaires de l'activité Parcel Locker Solutions et le taux d'utilisation de la plateforme de consignes est resté solide au cours de l'exercice 2023, à 58%.

2023 s'est avérée être **une année de transition** pour l'activité Parcel Locker Solutions, marquée par deux éléments majeurs : i) **l'évolution vers une focalisation encore plus marquée** sur les **réseaux ouverts en France et au Royaume Uni** et ii) le renouvellement en juillet 2023 de la co-entreprise avec Yamato qui s'est accompagné de **modifications substantielles de l'accord commercial liant Quadient et Yamato**, celui-ci ayant évolué d'un modèle essentiellement basé sur des revenus locatifs fixes vers un modèle fondé sur une rémunération par colis, afin de maximiser l'usage des consignes. La croissance plus faible enregistrée par l'activité Parcel Locker Solutions en 2023 est le reflet de ces choix stratégiques. Fondée sur des relations solides avec un nombre significatif de transporteurs internationaux, la stratégie de réseaux ouverts a pour vocation de faire croître à la fois le taux d'utilisation des consignes et le nombre de consignes installées grâce à :

- **La sécurisation de volumes** de colis auprès de transporteurs internationaux (GLS, Evri, UPS, DHL, Yamato transport...);
- **La sécurisation d'emplacements** de premier ordre pour installer les consignes colis.

La **bonne montée en régime des volumes au sein des réseaux ouverts existants** et les efforts continus pour sécuriser les meilleurs emplacements et **accélérer le déploiement des consignes** devraient soutenir la croissance future des revenus liés aux souscriptions.



Les ventes d'équipements et de licences ont été en baisse organique de 7,5 % au cours de l'année 2023. La croissance des ventes d'équipements a été pénalisée par une base de comparaison élevée en 2022 liée à des ventes non récurrentes. L'activité de consignes destinées au secteur résidentiel aux Etats-Unis a néanmoins continué de croître à un rythme soutenu en 2023.

Au quatrième trimestre 2023, le chiffre d'affaires de l'activité Parcel Locker Solutions a atteint 22 millions d'euros, en baisse organique de 4,8% par rapport au quatrième trimestre 2022. Cette baisse reflète à la fois une base de comparaison élevée marquée par des ventes ponctuelles au sein du segment International au quatrième trimestre 2022 ainsi que l'impact du nouvel accord commercial négocié avec Yamato.

Le résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions de l'activité Parcel Locker Solutions a atteint (21) millions d'euros (contre (25) millions d'euros réalisés au cours de l'exercice 2022), soit un taux de marge opérationnelle⁽²⁾ rapporté au chiffre d'affaires de (23.4)%, en amélioration de 4,4 points par rapport à l'exercice 2022. Cette amélioration de la rentabilité est le fruit d'une augmentation de la marge brute grâce à des mesures d'efficacité et à un abaissement des coûts de transport. La rentabilité devrait continuer à s'améliorer en 2024. Enfin, la rentabilité de la base installée continue à progresser année après année, atteignant 13,6% au cours de l'exercice 2023 contre 12,5% au cours de l'exercice 2022.

Chiffre d'affaires consolidé par zone géographique

Chiffre d'affaires consolidé – Exercice 2023

En millions d'euros	2023	2022	Variation	Variation organique
Amérique du Nord	607	599	+1,4%	+4,5%
Principaux pays européens ^(a)	354	356	(0,8)%	(2,4)%
International ^(b)	101	116	(12,3)%	+1,9%
Total Groupe	1 062	1 071	(0,8)%	+1,9%

^(a) Allemagne, Autriche, Benelux, France, Irlande, Italie (hors MRS), 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 607 millions d'euros, en croissance organique de 4,5% et en hausse de 1,4% en données publiées par rapport à l'exercice 2022. Chacune des trois Solutions a enregistré une croissance organique positive au cours de l'exercice 2023. L'activité **Intelligent Communication Automation** a été le principal contributeur de la croissance dans cette région avec une solide croissance organique à deux chiffres. La pénétration des solutions *cloud* de Quadient continue d'être bien alimentée par le succès des ventes croisées auprès de la base de clients équipée en solutions liées au courrier. L'activité **Mail-Related Solutions** continue d'être en croissance, bénéficiant du bon niveau de pénétration des équipements récemment lancés qui permettent notamment de se conformer aux nouvelles exigences imposées par la décertification actuellement menée par USPS. Au quatrième trimestre 2023, la région Amérique du Nord a réalisé une croissance organique de 4,9%, portée par la croissance des trois Solutions.

Les Principaux pays européens (33 % du chiffre d'affaires du Groupe) ont réalisé un chiffre d'affaires de 354 millions d'euros, ce qui représente un repli organique de 2,4 % et un recul de 0,8 % en données publiées. Cette évolution est essentiellement due à un déclin limité de l'activité Mail-Related Solutions, malgré :

- La contribution positive de l'activité Intelligent Communication Automation, avec une bonne pénétration des produits récemment mis sur le marché, et
- La croissance organique enregistrée par l'activité Parcel Locker Solutions grâce notamment à la montée en puissance des volumes de colis dans les réseaux ouverts et la poursuite du déploiement des contrats existants.



Au quatrième trimestre 2023, les Principaux pays européens ont vu leur chiffre d'affaires se replier de 1,8% en organique, avec un recul modéré de l'activité Mail-Related Solutions et une croissance organique solide de l'activité Intelligent Communication Automation.

Enfin, le chiffre d'affaires du segment **International** (10% du chiffre d'affaires du Groupe) a atteint 101 millions d'euros, en **croissance organique de 1,9%**, grâce à la bonne performance des activités Intelligent Communication Automation et Mail-Related Solutions, en partie compensée par l'impact du nouvel accord commercial négocié avec Yamato et le ralentissement temporaire de l'expansion du réseau de consignes colis au Japon. **Au quatrième trimestre 2023**, le chiffre d'affaires du segment International a reculé de 6,7% en organique.

REVUE DES RÉSULTATS ANNUELS 2023

Compte de résultat simplifié

En millions d'euros	2023	2022	Change
Chiffre d'affaires	1 062	1 071	(0,8)%
Marge brute	788	785	+0,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	74,2%	73,3%	
EBITDA	244	240	+1,8%
<i>Marge d'EBITDA</i>	23,0%	22,4%	
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions (EBIT courant ⁽²⁾)	157	151	+4,4%
<i>Marge d'EBIT courant</i>	14,8%	14,1%	
Résultat opérationnel courant	147	140	+4,5%
Charges pour optimisation des structures et autres charges opérationnelles	(15)	(73)	n.m
Résultat opérationnel	132	67	+96,5%
Résultat financier	(31)	(36)	n.m
Résultat net des activités poursuivies	84	16	n.m
Résultat net des activités abandonnées	(14)	(0)	n.m.
Résultat net part du Groupe	69	13	n.m
Résultat net par action	2,02	0,29	
Résultat net dilué par action	2,01	0,29	

Le **taux de marge brute** a **progressé**, passant de 73,3% au cours de l'exercice 2022 à **74,2 % au cours de l'exercice 2023**. Cette amélioration résulte principalement d'une plus grande efficacité dans la chaîne d'approvisionnement, de mesures de contrôle des coûts et d'un effet volume/mix favorable.

Le **résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions (EBIT courant⁽²⁾)** de l'exercice 2023 est en hausse en données publiées pour la troisième année consécutive. Il atteint 157 millions d'euros contre 151 millions d'euros au cours de l'exercice 2022 ce qui représente une hausse de 4,4% en données publiées et de **9,3% en organique, en ligne avec la perspective d'environ 10%** qui avait été donnée au début de l'exercice. La **marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions s'établit à 14,8% du chiffre d'affaires au cours de l'exercice 2023** contre 14,1% au cours de l'exercice 2022. Cette amélioration de la rentabilité du Groupe a été réalisée **sans aucun compromis sur les dépenses de R&D** et malgré de nouveaux investissements dans les capacités commerciales.



Les charges liées aux acquisitions ont légèrement augmenté, passant de 10 millions d'euros en 2022 à 11 millions d'euros en 2023. En conséquence, le **résultat opérationnel courant** a atteint 147 millions d'euros au cours de l'exercice 2023 contre 140 millions d'euros au cours de l'exercice 2022.

Les charges pour optimisation des structures et autres charges opérationnelles se sont élevées à 15 millions d'euros au cours de l'exercice 2023, contre 73 millions d'euros au cours de l'exercice 2022 qui fut affecté par une perte de valeur constatée sur des écarts d'acquisition et des amortissements exceptionnels liés à l'optimisation du parc de bureaux.

Après prise en compte de ces éléments non courants, le résultat opérationnel a atteint 132 millions d'euros en 2023 contre 67 millions d'euros en 2022.

Résultat net part du Groupe

Le coût net de l'endettement financier a légèrement augmenté au cours de l'exercice 2023, à 29 millions d'euros contre 27 millions d'euros au cours de l'exercice 2022. Cette évolution résulte d'une part de la hausse des taux d'intérêt pour ce qui concerne la part à taux variables de la dette de Quadient (environ un tiers de la dette du Groupe) et d'autre part d'un gain de **2 millions d'euros lié au rachat d'une partie des obligations à échéance 2025** réalisé entre octobre 2023 et janvier 2024 pour un montant de 57 millions d'euros. **Les gains et pertes de change et autres éléments financiers** ont représenté une charge de 1 million d'euros en 2023 contre une charge de 4 millions d'euros en 2022. Au total, **le résultat financier net** a représenté une charge de 31 millions d'euros au cours de l'exercice 2023 contre une charge de 36 millions d'euros comptabilisée lors de l'exercice 2022.

La charge d'impôt est restée stable en 2023 par rapport à l'exercice précédent, à 17 millions d'euros, bénéficiant de l'impact positif d'un transfert interne de propriété intellectuelle. En 2023, **le taux d'imposition** ressort à 16,6% contre 54,8% au cours de l'exercice 2022 qui avait été affecté par le faible niveau du résultat avant impôt du fait notamment de la perte de valeur constatée sur des écarts d'acquisition.

Le résultat net des activités abandonnées, à savoir la filiale italienne dédiée aux activités Mail-Related Solutions, s'est élevé à (14) millions d'euros en 2023, niveau qui reflète, en outre, des charges exceptionnelles liés à la mise en vente de cette filiale.

Le résultat net part du Groupe après intérêts minoritaires s'élève ainsi à 69 millions d'euros au cours de l'exercice 2023 contre 13 millions d'euros au cours de l'exercice 2022.

Le résultat net par action des activités poursuivies ressort à 2,42 euros en 2023 contre 0,30 euro en 2022. Le résultat net dilué par action⁽⁵⁾ atteint 2,41 euros.

Le résultat net part du Groupe par action ressort quant à lui à **2,02 euros en 2023 contre 0,29 euro en 2022**, le résultat net part du Groupe dilué par action⁽⁵⁾ atteignant 2,01 euros.

Un dividende de 0,65 euro par action est proposé au titre de l'exercice 2023, en hausse de 8% par rapport au dividende de l'exercice 2022. Sous réserve d'approbation par l'assemblée générale des actionnaires prévue le 14 juin 2024, ce dividende sera payé en un seul versement en numéraire le 7 août 2024.

(5) Pour l'exercice 2023, le nombre moyen d'actions est de 34 520 833.



Génération de trésorerie

L'**EBITDA⁽⁶⁾** a atteint **244 millions d'euros** au cours de l'exercice 2023, en légère hausse par rapport à l'exercice 2022, faisant ressortir une **marge d'EBITDA de 23,0%** en 2023 contre 22,4% en 2022.

La **variation du besoin en fonds de roulement** a généré une sortie nette de trésorerie de 6 millions d'euros au cours de l'exercice 2023 contre un flux net négatif de 40 millions d'euros au cours de l'exercice 2022, reflétant une amélioration des niveaux de stocks de consignes colis et d'équipements liés au courrier qui étaient particulièrement élevés à la fin de l'exercice 2022 du fait de retards dans les installations et placements.

Le **portefeuille de leasing et autres services de financement** atteint 598 millions d'euros à la fin de l'exercice 2023 contre 595 millions d'euros à la fin de l'exercice 2022, reflétant à la fois la bonne performance enregistrée par le placement en leasing d'équipements liés au courrier et un effet de change légèrement favorable. En évolution organique, le portefeuille de leasing et autres services de financement est **resté stable** sur l'ensemble de l'exercice. A la fin de l'exercice 2023, le taux de défaut du portefeuille de leasing se situait autour de 1,3 %, contre 1,6 % à la fin de l'exercice 2022

Les **intérêts financiers et impôts payés** ont augmenté de façon significative à 55 millions d'euros au cours de l'exercice 2023, à comparer au faible niveau de 35 millions d'euros payés lors de l'exercice 2022. La différence s'explique principalement par le remboursement au premier semestre 2022 des mesures exceptionnelles de report rétroactif de déficits fiscaux dont le Groupe avait bénéficié aux Etats-Unis en 2020, mais aussi par l'impact de la hausse des taux d'intérêt en 2023.

Les **investissements en immobilisations corporelles et incorporelles** se sont élevés à 101 millions d'euros au cours de l'exercice 2023, contre 87 millions d'euros au cours de l'exercice 2022. Les investissements de développement sont en légère baisse à 33 millions d'euros contre 36 millions d'euros en 2022, soit un retour à un niveau normalisé après les investissements élevés réalisés en 2021 et 2022. Les **investissements correspondant aux équipements souscrits** par abonnement ont **crû fortement**, passant de 30 millions d'euros en 2022 à 44 millions d'euros en 2023, reflétant à la fois le niveau soutenu de placements de matériels de courrier et le déploiement des réseaux ouverts de consignes colis. Les investissements de maintenance ont quant à eux légèrement diminué à 10 millions d'euros. L'augmentation des investissements en contrats de location au sens de la norme IFRS 16 est liée, quant à elle, à de nouveaux baux de bureaux.

Au total, les **flux de trésorerie après investissements** ont baissé à 64 millions d'euros au cours de l'exercice 2023 contre 70 millions d'euros au cours de l'exercice 2022.

RÉGULARISATIONS DU BILAN D'OUVERTURE – MISE À JOUR

Tel que mentionné dans le communiqué de presse⁽⁷⁾ des résultats du premier semestre 2023, publié le 20 septembre 2023, lors de la clôture des comptes du premier semestre 2023, Quadient a identifié des irrégularités comptables et des pratiques non conformes aux procédures du Groupe imputables à l'équipe finance responsable des filiales italienne et suisse de Mail-Related Solutions.

L'investigation initiée par Quadient en août 2023 en Italie et en Suisse et menée à la fois en interne et avec l'appui d'experts externes reconnus, est désormais terminée. A la clôture des comptes annuels 2023, les conclusions de cette investigation sont les suivantes :

- Implication active de quelques employés responsables de la gestion des filiales italienne et suisse de Mail-Related Solutions ;

(6) EBITDA = résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements corporels et incorporels.

(7) Voir [communiqué des résultats du premier semestre 2023](#), publié le 20 septembre 2023



- Cantonnement de ces irrégularités comptables à ces seules filiales locales ; et
- Absence d'impact significatif sur le compte de résultat consolidé des exercices fiscaux 2022 et 2023.

Les résultats de l'investigation initiée ont conduit le Groupe à enregistrer 23 millions d'euros de régularisations comptables additionnelles relatives à des exercices antérieurs et comptabilisées dans les capitaux propres à l'ouverture du bilan de l'exercice 2022 (après les 29 millions d'euros de régularisations comptables enregistrées au premier semestre 2023).

L'investigation étant désormais clôturée, Quadient ne prévoit pas d'impacts financiers additionnels. La Société a déposé une plainte pénale à l'encontre des personnes soupçonnées d'être impliquées et continue de se réserver tous les droits dans cette procédure.

En outre, et en prenant en compte les conclusions des investigations menées en Italie et en Suisse (montrant notamment que les régularisations comptables ont impacté majoritairement les comptes de la filiale italienne), le Groupe a décidé, en janvier 2024, d'étudier le futur de sa filiale Mail Related Solutions en Italie, et a commencé le processus de cession de cette filiale, avec pour intention de la vendre dans un délai de 12 mois. En conséquence, les actifs et passifs de cette filiale détenue à 100% par Quadient font l'objet d'une présentation en tant qu'actifs et passifs détenus en vue de la vente dans les états financiers consolidés de l'année fiscale 2023 en application de la norme comptable IFRS 5. Son compte de résultat et ses états de flux de trésorerie sont présentés en activités abandonnées. Les états financiers consolidés de l'exercice 2022 ont été révisés pour refléter cette décision.

LEVIER FINANCIER ET POSITION DE LIQUIDITÉ

L'**endettement net** s'élève à 709 millions d'euros au 31 janvier 2024, contre 736 millions d'euros au 31 janvier 2023 après ajustement pour corrections comptables mentionnées ci-dessus. En juin 2023, le Groupe a renouvelé sa ligne de crédit revolving d'un montant de 300 millions d'euros avec une nouvelle maturité de 5 ans. Par ailleurs, un Prêt Participatif Relance de 90 millions d'euros a également été signé en juin 2023. Entre octobre 2023 et janvier 2024, Quadient a procédé au rachat d'une partie de son emprunt obligataire à échéance 2025 pour un montant de 57 millions d'euros, ce qui a généré un gain financier d'environ 2 millions d'euros.

Le Groupe n'a **pas d'échéance de dette significative avant 2025**, date correspondant à la maturité de son emprunt obligataire portant un coupon annuel de 2,25%.

Le levier financier (ratio dette nette/EBITDA) a diminué, passant de 3,0x⁽³⁾ au 31 janvier 2023 à 2,9x⁽³⁾ au 31 janvier 2024. Hors leasing, le ratio de levier financier s'est également amélioré passant de 1,8x⁽³⁾ au 31 janvier 2023 à 1,65x⁽³⁾ au 31 janvier 2024, dépassant ainsi l'objectif de 1,75x⁽³⁾ que le Groupe s'était fixé il y a trois ans à l'horizon de la fin de l'exercice 2023.

Au 31 janvier 2024, le Groupe disposait d'une solide **position de liquidité** d'un montant de 418 millions d'euros répartis entre 118 millions d'euros de trésorerie disponible et 300 millions d'euros de ligne de crédit non tirée arrivant à échéance en 2028.

Les **fonds propres** s'établissent à 1 069 millions d'euros au 31 janvier 2024 contre 1 030 millions d'euros⁽⁸⁾ au 31 janvier 2023, montant ajusté des corrections comptables mentionnées plus haut. Le **ratio d'endettement**⁽⁹⁾ s'élève à 77,4% au 31 janvier 2024.

(8) Les capitaux propres du Groupe s'élevaient à 1 082 millions d'euros au 31 janvier 2023 avant ajustement pour les corrections mentionnées précédemment
(9) Dette nette / fonds propres



PERSPECTIVES

La clôture de l'exercice 2023 marque la fin du plan stratégique *Back to Growth* de Quadient, dont la deuxième phase couvrait la période 2021-2023. D'un point de vue financier, les performances réalisées sont solides avec seulement un léger écart par rapport aux ambitions à trois ans, définies début 2021 :

- Taux de croissance⁽¹⁰⁾ organique annuel moyen du chiffre d'affaires de 2,5% réalisé sur la période 2021-2023, en ligne avec l'ambition de 2,5% révisée en novembre 2023 (ambition définie initialement en 2021 à un minimum de 3% de croissance annuelle moyenne sur la période);
- Taux de croissance organique annuel moyen du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions de 3.3% réalisé sur la période, contre une ambition définie en 2021 d'un taux au moins égal à « mid-single digit ».

La fin de la deuxième phase du plan *Back to Growth* marque également la finalisation de la rotation du portefeuille d'activités qui avait été planifié par Quadient début 2019 lorsque le plan *Back to Growth* a été lancé. Au cours des cinq dernières années, toutes les activités non stratégiques ont été cédées ou arrêtées tandis que d'importants actifs ont été ajoutés aux Solutions choisies par le Groupe. Quadient est désormais une plateforme B-to-B innovante et intégrée, reposant sur un modèle de souscription et destinée à faciliter des milliards de transactions opérationnelles chaque jour.

Quadient a entrepris des actions déterminantes pour chacune de ses Solutions au cours de la seconde phase du plan *Back to Growth*. Concernant les activités Intelligent Communication Automation, la seconde phase du plan fut une phase de transformation. Côté produits, tout d'abord, en faisant l'acquisition de deux modules d'automatisation des processus financiers (en 2020 et 2021 lors de la première phase du plan) pour compléter l'offre logicielle du Groupe, avant le lancement, en 2023, de Quadient Hub, une plateforme intégrée regroupant toute la suite de produits logiciels composant l'offre Intelligent Communication Automation. Cette plateforme innovante et intégrée est un vecteur important pour à la fois développer les usages par les clients et faciliter la commercialisation de modules supplémentaires auprès de clients existants. Ces différents modules intégrés au Quadient Hub sont régulièrement placés parmi les leaders dans les classements produits par des études externes et cabinets d'analyse, vantant la qualité des solutions proposées. **La forte croissance de la base de revenus récurrents annuels (ARR)**, celle-ci affichant un **taux de croissance annuel moyen de 19%** au cours de la période, constitue une confirmation supplémentaire de l'attractivité de ces solutions. Ensuite, sur un plan technologique et financier, l'activité Intelligent Communication Automation a quasiment finalisé sa mutation d'un modèle basé sur la vente de licences de logiciels installés sur site vers des formules d'abonnement en mode SaaS, ce qui a affecté de manière temporaire la trajectoire de ses revenus et de sa profitabilité. Cependant, la proportion de revenus liés aux souscriptions ayant fortement augmenté, passant de 61% en 2020 à 80% en 2023, un point d'inflexion a été atteint au second semestre 2022 en matière de profitabilité opérationnelle. A la fin de l'exercice 2023, **l'activité est devenue profitable et la tendance à l'amélioration devrait se prolonger dans les années à venir.**

Les performances de l'activité Mail-Related Solutions ont surperformé le marché tout au long de la période 2021-2023, avec un taux de croissance organique annuel moyen du chiffre d'affaires atteignant 0,6% sur l'ensemble de la période. Alors que l'activité avait été fortement affectée par la crise du Covid-19 en termes de baisse de chiffre d'affaires, les années qui ont suivi ont démontré une forte résilience et la pertinence des choix stratégiques ayant consisté à réinvestir à la fois dans les capacités commerciales et dans les gammes d'équipements intelligents. Tout au long de la seconde phase du plan, les ventes d'équipement se sont montrées dynamiques, particulièrement aux Etats-Unis qui ont bénéficié d'une vague de décertification et du placement de nouvelles générations d'équipements, tandis que les revenus liés aux souscriptions ont fait preuve d'une forte résilience. Les ventes d'équipements ont connu trois années consécutives de croissance organique. Cette bonne performance s'illustre également par le taux de pénétration des nouvelles générations d'équipements au sein de la base

(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. 145M€) avec un effet de périmètre constituant une base proforma de 140M€



installée qui est passé de 4,9% fin 2020 à 31,5% fin 2023, démontrant une trajectoire solide en termes d'adoption des nouveaux produits.

Enfin, les performances financières de l'activité Parcel Locker Solutions reflètent le choix d'une orientation stratégique beaucoup plus tournée vers la constitution de réseaux de consignes colis ouverts afin de dégager un rendement financier par consigne plus élevé. En s'appuyant sur l'expérience acquise sur le marché japonais, le Groupe a décidé de concentrer ses efforts dans le déploiement de réseaux de consignes ouverts dans des régions ciblées, en particulier en France et au Royaume-Uni. Le déploiement de ces réseaux repose sur deux pierres angulaires : i) des relations solides avec des transporteurs internationaux capables d'apporter des volumes de colis significatifs dans ces réseaux et ii) la capacité à sécuriser des emplacements de premier ordre tout en bénéficiant de l'avantage d'être le premier. Les premiers chiffres de montée en régime des volumes enregistrés dans les réseaux existants sont encourageants. L'innovation a également joué un rôle clé dans le développement de l'offre de consignes colis de Quadient. D'importantes nouvelles fonctionnalités et de nouveaux modèles de consignes ont été développés par Quadient pour répondre à une large palette de cas d'usage. Des consignes de grand gabarit pour des chaînes de magasins de bricolage, des consignes remplissables par l'arrière à destination des campus universitaires, des configurations de consignes plus étendues ou des « drop box », innovation primée, permettant de concentrer les colis à retourner en un seul lieu, sont quelques-unes des innovations proposées par Quadient. La base installée de consignes colis intelligentes dépasse désormais les 20 000 unités, ce qui représente une **croissance de 55% par rapport au niveau de fin 2020**. Cette croissance a également été en partie générée par l'expansion régulière de la base installée aux Etats-Unis, à la fois sur les campus universitaires où Quadient est le leader incontesté et dans le secteur résidentiel.

Avec la fin du plan stratégique *Back to Growth* et le fait d'être fermement ancré sur une trajectoire de croissance profitable et durable, le Groupe table pour l'exercice 2024 sur des perspectives de croissance organique tant au niveau de son chiffre d'affaires que de celui de son résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

Des objectifs financiers supplémentaires ainsi qu'une vision stratégique de sa trajectoire à trois ans seront présentés lors du **Capital Markets Day qui se tiendra le 19 juin 2024**.

FAITS MARQUANTS DU QUATRIÈME TRIMESTRE 2023

Quadient dépasse les 200 millions d'euros de revenus récurrents annuels logiciels à la fin du troisième trimestre 2023

Le 30 novembre 2023, Quadient a annoncé avoir dépassé les 202 millions d'euros de base de revenus récurrents annuels (ARR) pour son activité logicielle. Ce seuil important d'ARR, un indicateur qui reflète les revenus futurs liés aux souscriptions, a été franchi à la fin du troisième trimestre de l'année fiscale 2023, débutée le 1er février 2023.

Avec S.M.A.R.T. Essential, Quadient étend son offre cloud de gestion du courrier et des expéditions aux petites et moyennes entreprises

Le 4 décembre 2023, Quadient a annoncé le lancement de sa dernière solution cloud pour piloter la gestion du courrier et des expéditions multi-transporteurs : S.M.A.R.T. Essential. La nouvelle solution, proposée sur abonnement, introduit le logiciel S.M.A.R.T. de Quadient, déjà leader dans les salles de courrier des grandes entreprises, auprès des petites et moyennes entreprises.

Le réseau ouvert de consignes colis Quadient choisi comme partenaire de l'expansion du réseau UPS Access Point au Royaume-Uni

Le 7 décembre 2023, Quadient est heureux de partager qu'UPS, a sélectionné son réseau ouvert de consignes colis Parcel Pending by Quadient parmi ses partenaires pour l'expansion du réseau UPS Access Point® à travers le Royaume-Uni. Le grand acteur mondial de la livraison de colis a récemment annoncé qu'il ouvrirait des sites de livraison supplémentaires à temps pour le pic des fêtes de fin d'année.



Quadient : intégration à Xero pour automatiser et simplifier la comptabilité des PME en Amérique du Nord et au Royaume-Uni

Le 19 décembre 2023, Quadient a annoncé un partenariat stratégique en Amérique du Nord et au Royaume-Uni. Xero est désormais intégrée à la solution cloud de gestion des comptes fournisseurs (AP) de Quadient pour automatiser et rationaliser les processus comptables. Xero est une solution cloud de comptabilité pour les petites et moyennes entreprises.

Quadient annonce la nomination d'une nouvelle Directrice Marketing, Petra Wolf

Le 2 janvier 2024, Quadient a annoncé la nomination de Petra Wolf au poste de Directrice Marketing, à compter du 2 janvier 2024.

Avec un parcours professionnel de plus de 20 ans, Petra Wolf a excellé dans des postes de direction dans les sphères du Marketing technologique B2B et B2C. Son expertise chevronnée s'étend à divers secteurs liés à la technologie, notamment les semi-conducteurs, le hardware serveur et client, le conseil et l'édition logicielle. Avant de rejoindre Quadient, Petra a dirigé avec succès le Marketing monde pour les petites et moyennes entreprises chez Amazon Web Services, où elle a démontré sa capacité à identifier et à capitaliser sur les opportunités de marché grâce à des stratégies de vente et de marketing.

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Quadient étend sa présence en Europe et accueille 30 000 nouveaux clients avec l'acquisition de Frama

Le 1^{er} février 2024, Quadient a annoncé l'acquisition de Frama, un important fournisseur de solutions de traitement du courrier et de gestion documentaire pour les petites et moyennes entreprises, desservant plus de 30 000 clients, principalement en Europe.

Les offres cloud d'automatisation des processus financiers Quadient sont recommandées par Sage

Le 6 février 2024, Quadient a annoncé que ses offres cloud d'automatisation des comptes clients (AR) et les comptes fournisseurs (AP) sont reconnues « Solutions recommandées » par Sage, le leader des solutions de gestion pour la comptabilité, la finance, les ressources humaines et la paie pour les petites et moyennes entreprises.

Le réseau de consignes colis Quadient dépasse les 20 000 points dans le monde : une solution pratique et durable pour la livraison et le retrait de colis

Le 12 février 2024, Quadient a annoncé avoir franchi une nouvelle étape dans le développement de son réseau de consignes colis connectées. À la fin du mois de janvier 2024, Quadient comptait plus de 20 000 unités Parcel Pending by Quadient installées en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

Quadient placée Leader dans le rapport SPARK Matrix 2024 pour la gestion des communications clients, pour la quatrième année consécutive

Le 28 février 2024, Quadient a annoncé être nommée Leader Technologique pour la quatrième année consécutive dans le rapport d'analyse SPARK Matrix™ : Gestion des communications clients (CCM) 2024. Produit par le cabinet d'analyse technologique indépendant Quadrant Knowledge Solutions, il propose une analyse détaillée et une évaluation stratégique des performances des principaux fournisseurs de solutions CCM sur le marché mondial.

Le programme partenaires Quadient se développe et s'étend aux solutions CCM et d'automatisation financière pour renforcer l'engagement client

Le 14 mars 2024, Quadient a annoncé un nouveau programme partenaires Quadient Expérience, étendu à ses solutions d'automatisation financière. Jusqu'à présent dédié aux solutions CCM de Quadient, le nouveau programme apporte plus de valeur aux partenaires tout en donnant accès au large éventail de fonctionnalités de ses solutions cloud à un plus grand nombre de clients.



Quadient et Stonegate Group s'associent pour fournir des services pratiques de retrait et retour de colis sur 400 nouveaux sites à travers le Royaume-Uni

Le 19 mars 2024, Quadient a annoncé que Stonegate Group - la plus grande chaîne de « pubs » du Royaume-Uni avec plus de 4 500 établissements gérés, loués ou en location, dont Yates, Slug and Lettuce et Walkabout – rejoint son réseau ouvert de consignes colis Parcel Pending by Quadient en tant qu'hôte partenaire. Quadient a déjà entamé le déploiement de ses consignes colis accessibles à tous ses transporteurs partenaires, avec pour premier objectif l'installation de 400 unités dans les 1 200 établissements gérés par Stonegate.

Bpifrance Investissement coopté administrateur indépendant de Quadient

Le 25 mars 2024, Quadient a annoncé que son Conseil d'administration a décidé d'approuver la cooptation de Bpifrance Investissement, en tant qu'administrateur indépendant du Conseil d'administration, nomination effective depuis le 22 mars 2024. Bpifrance Investissement sera représenté par Emmanuel Blot, Directeur d'investissement au sein de la division Mid & Large Cap de Bpifrance.

Royal Mail adopte le réseau ouvert de consignes colis Quadient et apporte une nouvelle expérience de dépôt et de collecte aux consommateurs anglais

Le 25 mars 2024, Quadient a annoncé que Royal Mail, la plus grande société de livraison de colis au Royaume-Uni, a rejoint le réseau ouvert Parcel Pending by Quadient dans le cadre d'un contrat pluriannuel. Avec pour objectif d'offrir à ses clients un nouveau service avec une expérience unique, Royal Mail proposera les retours et les envois par consigne sur environ 200 sites à partir de mai 2024, tout en prévoyant à terme l'utilisation de 3 000 sites à mesure que le réseau britannique se développera dans les années à venir.

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 : +1 786 697 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

- 27 mai 2024 : **Publication du chiffre d'affaires du premier trimestre 2024** (après clôture du marché réglementé d'Euronext Paris).
- 14 juin 2024 : Assemblée générale des actionnaires
- 19 juin 2024 : Capital Markets Day

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 & Small 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 30 56
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@oprgfinancial.fr
fabrice.baron@oprgfinancial.fr



ANNEXES

Chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2023

Chiffre d'affaires consolidé par Solution – Quatrième trimestre 2023

En millions d'euros	T4 2023	T4 2022	Variation	Variation organique
Intelligent Communication Automation	66	61	+7,6%	+7,2%
Mail-Related Solutions(a)	196	199	(1,6)%	+0,3%
Parcel Locker Solutions(a)	22	25	(9,3)%	(4,8)%
Total Groupe	284	285	(0,3)%	+1,4%

(a) Les chiffres d'affaires de Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions 2022 ont été corrigés pour refléter le fait qu'ils incluent désormais les activités précédemment comptabilisées dans les Opérations Annexes

Chiffre d'affaires consolidé par géographie – Quatrième trimestre 2023

En millions d'euros	T4 2023	T4 2022	Variation	Variation organique
Amérique du Nord	160	157	+2,2%	+4,9%
Principaux pays européens(a)	97	97	+0,1%	(1,8)%
International(b)	27	31	(14,3)%	(6,7)%
Total Groupe	284	285	(0,3)%	+1,4%

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

(b) Le segment International regroupe les activités Intelligent Communication Automation, Mail-Related Solutions et de Parcel Locker Solutions en-dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens.



États financiers – Résultats annuels 2023

Compte de résultat consolidé

<i>En millions d'euros</i>	2023 (exercice clos le 31 janvier 2024)	2022 retraité (exercice clos le 31 janvier 2023)	2022 (exercice clos le 31 janvier 2023)
Chiffre d'affaires	1 062	1 071	1 081
Coûts des ventes	(274)	(286)	(291)
Marge Brute	788	785	790
Frais de recherche et développement	(63)	(57)	(57)
Frais commerciaux et de marketing	(275)	(274)	(277)
Frais administratifs et généraux	(176)	(185)	(186)
Frais de service et d'assistance	(109)	(112)	(114)
Intéressement, paiement en actions	(7)	(6)	(6)
Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions	157	151	150
Charges liées aux acquisitions	11	10	(10)
Résultat opérationnel courant	147	140	140
Résultat des cessions et autres charges opérationnelles	(17)	(73)	(73)
Résultat opérationnel	132	67	67
Résultat financier	(31)	(36)	(36)
Résultat avant impôt	101	32	31
Impôts sur les bénéfices	(17)	(17)	(16)
Quote-part de résultat des SME	(0)	1	1
Résultat net des opérations poursuivies	84	16	16
Résultat net des opérations abandonnées	(14)	(0)	0
Résultat net	70	16	16
Intérêts minoritaires	1	3	3
Résultat net part du Groupe	69	13	13



Bilan consolidé simplifié

Actif En millions d'euros	2023 (exercice clos le 31 janvier 2024)	2022 retraité (exercice clos le 31 janvier 2023)
Ecarts d'acquisition	1 082	1 080
Immobilisations incorporelles	121	125
Immobilisations corporelles	156	150
Autres actifs financiers non courants	65	80
Créances de leasing	598	595
Autres créances non courantes	2	5
Impôts différés actifs	17	18
Stocks	67	83
Créances	228	220
Autres actifs courants	84	82
Trésorerie et équivalent de trésorerie	118	158
Instruments financiers courants	2	3
Actifs détenus en vue de la vente	9	0
TOTAL ACTIF	2 550	2 599

Passif En millions d'euros	2023 (exercice clos le 31 janvier 2024)	2022 retraité (exercice clos le 31 janvier 2023)
Capitaux propres	1 069	1 030
Provisions pour risques et charges non courantes	12	13
Dettes financières non courantes	715	730
Dettes financières courantes	66	114
Obligations locatives	46	50
Autres dettes non courantes	2	3
Impôts différés passifs	104	136
Instruments financiers	5	6
Dettes d'exploitation	79	81
Produits constatés d'avance	212	203
Autres passifs courants	225	234
Passifs détenus en vue de la vente	15	0
TOTAL PASSIF	2 550	2 599



Tableau de flux de trésorerie simplifié

En millions d'euros	2023 (exercice clos le 31 janvier 2024)	2022 retraité (exercice clos le 31 janvier 2023)
EBITDA	244	240
Autres éléments de la capacité d'auto-financement	(19)	(17)
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts	225	223
Evolution du besoin en fonds de roulement	(6)	(40)
Variation nette des créances de leasing	0	8
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	219	192
Intérêts financiers et impôts payés	(55)	(35)
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	165	157
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	(101)	(87)
Flux de trésorerie nets après investissements	64	70
Incidence des variations de périmètre	(5)	3
Autres	(1)	0
Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions	58	73
Dividendes versés	(21)	(21)
Variation des dettes et autres	(38)	(394)
Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement	(55)	(415)
Incidence des taux de change sur la trésorerie	(2)	(3)
Trésorerie nette provenant des opérations abandonnées	(8)	0
Variation de trésorerie nette	(11)	(344)