

2^{ème} TRIMESTRE 2015 EN LEGERE AMELIORATION

- ▶ Poursuite de la forte croissance du chiffre d'affaires *Communication & Shipping Solutions* et début d'amélioration de l'activité *Mail Solutions*
- ▶ Chiffre d'affaires total du 2^{ème} trimestre en hausse de 9,8%, soit -0,8% à périmètre¹ et taux de change constants

PERSPECTIVES

- ▶ Resserrement de la fourchette de croissance organique du chiffre d'affaires 2015 désormais attendue entre -1% et +1%
- ▶ Confirmation d'une marge opérationnelle courante 2015 (hors charges liées aux acquisitions²) attendue entre 19,5% et 20,5% du chiffre d'affaires

Paris, le 3 septembre 2015

Neopost, deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (*Mail Solutions*) et acteur majeur dans le domaine de la communication digitale et des solutions logistiques (*Communication and Shipping Solutions*), annonce aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 300,1 millions d'euros pour le 2^{ème} trimestre de l'exercice 2015 (clos le 31 juillet 2015), en hausse de 9,8% par rapport au 2^{ème} trimestre de l'exercice 2014. A taux de change constants, le chiffre d'affaires est en baisse de 0,3%. La croissance organique¹ s'établit à -0,8%, reflétant la poursuite d'une forte croissance des activités *Communication & Shipping Solutions* et un repli des activités *Mail Solutions* légèrement moins marqué que lors des trimestres précédents.

Sur l'ensemble du 1^{er} semestre 2015, le chiffre d'affaires atteint 586,1 millions d'euros, soit une progression de 10,4% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice 2014. Hors effets de change, le chiffre d'affaires est en recul de 0,3% et la croissance organique³ est de -1,1%.

Denis Thiery, Président-Directeur Général de Neopost, a déclaré : **«L'amélioration de nos performances en Mail Solutions est encore insuffisante et la forte croissance des activités Communication and Shipping Solutions ne permet pas tout à fait de compenser la baisse des Mail Solutions. Nos activités Communication and Shipping Solutions continuent de bénéficier de la très forte dynamique des synergies commerciales mises en place au sein de notre réseau traditionnel, ce qui conforte le bien-fondé de notre stratégie. Par ailleurs, nous avons à nouveau profité d'effets de change favorables, ce qui nous permet de publier un chiffre d'affaires en croissance de plus de 10% sur l'ensemble du premier semestre. »**

¹ Le chiffre d'affaires du T2 2015 est comparé au chiffre d'affaires du T2 2014 auquel est ajouté le montant de 1,2 million d'euros qui correspond au chiffre d'affaires de Temando (3 mois).

² Marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions = résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions / chiffre d'affaires.

³ Le chiffre d'affaires du S1 2015 est comparé au chiffre d'affaires du S1 2014 auquel sont ajoutés 4,2 millions d'euros correspondant aux chiffres d'affaires de ProShip (3 mois), DCS (3 mois) et Temando (3 mois et 3 semaines).



EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE

En millions d'euros	T2 2015	T2 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Mail Solutions	230,7	219,5	+5,1%	-4,9%	-4,9%
Communication & Shipping Solutions	69,4	53,8	+28,8%	+18,2%	+15,7%
Total	300,1	273,3	+9,8%	-0,3%	-0,8%

(Données non auditées)

En millions d'euros	S1 2015	S1 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ³
Mail Solutions	454,9	431,7	+5,4%	-5,2%	-5,2%
Communication & Shipping Solutions	131,2	99,0	+32,6%	+21,0%	+16,0%
Total	586,1	530,7	+10,4%	-0,3%	-1,1%

(Données non auditées)

Mail Solutions

Les activités *Mail Solutions* enregistrent au 2^{ème} trimestre 2015 un chiffre d'affaires en baisse de 4,9% hors effets de change, ce qui représente une légère amélioration par rapport aux trimestres précédents. Les ventes d'équipements baissent nettement moins qu'au 1^{er} trimestre grâce à la bonne tenue des systèmes d'affranchissement et des systèmes de mise sous pli entrée et milieu de gamme tandis que les ventes de systèmes de mise sous pli haut de gamme sont toujours en recul sensible. Ceci est d'autant plus notable que le deuxième trimestre 2014 avait enregistré un fort niveau d'activité. Le portefeuille d'opportunités commerciales s'élève à un bon niveau ce qui laisse présager une poursuite de l'amélioration au cours du 2nd semestre 2015. Par ailleurs, le déclin des revenus récurrents se stabilise. Les revenus de location, de fournitures et de services sont en baisse tandis que les revenus de leasing et de financement poursuivent leur croissance. Les performances sont toutefois contrastées selon les régions.

En **Amérique du Nord**, l'activité *Mail Solutions* enregistre une baisse modérée. Les problèmes d'approvisionnement rencontrés au 1^{er} trimestre 2015 sont résolus. Les ventes d'équipements restent toutefois en léger retrait en raison d'une base de comparaison élevée. Les revenus récurrents diminuent faiblement sous l'effet de la poursuite de la baisse des revenus de location et de fournitures alors que les revenus de services, de *leasing* et de changement de tarif postal sont en progression. Le contexte économique est favorable et notre portefeuille d'opportunités commerciales atteint un niveau très satisfaisant.

En **Europe**, la baisse de l'activité *Mail Solutions* vient principalement du Royaume-Uni, des pays nordiques ainsi que de moindres revenus de changement de tarif postal en Allemagne. En France, la situation s'améliore avec une baisse de chiffre d'affaires moins marquée que lors des trimestres précédents grâce à une reprise des ventes d'équipements.

Dans le **reste du monde**, la bonne tenue des ventes d'équipements à l'export n'a pas compensé la baisse des ventes d'équipements en Asie-Pacifique.

Communication & Shipping Solutions

Le chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* du 2^{ème} trimestre 2015 est en hausse de 18,2% hors effets de change. Retraité des effets de périmètre liés à consolidation de Temando, le chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* affiche une forte croissance organique de +15,7%.

La croissance organique des activités *Communication & Shipping Solutions* réalisée par le réseau de distribution Neopost (**Neopost Integrated Operations**⁴) continue d'être particulièrement élevée à +28,4%. Cette performance illustre la forte montée en puissance des synergies commerciales, en particulier le succès des ventes par le réseau Neopost de logiciels issus des filiales dédiées telles que GMC Software Technology, Satori ou ProShip. Elle illustre également le succès des solutions commercialisées en propre par le réseau Neopost telles que OMS-500 et OMS-200, nouveaux logiciels d'édition et de diffusion multicanale pour les PME lancés dans plusieurs pays, Neotouch, offre de courrier dématérialisé commercialisée en France, et NeoShip, solution de traitement des colis aux USA.

La croissance organique des activités *Communication & Shipping Solutions* réalisée par les filiales dédiées (**CSS Dedicated Units**⁴) s'élève à 4,4% au 2^{ème} trimestre 2015. Les logiciels de gestion de la communication client sont en progression tandis que l'activité *Data Quality* est en retrait : son intégration au sein de la division Enterprise Digital Solutions visant à favoriser les synergies avec les logiciels de gestion de la communication client se poursuit. Dans le domaine des activités *Shipping Solutions*, Neopost bénéficie de la croissance de ProShip, de Temando et des contrats de type *Online Shipping Station*. Par ailleurs, comme indiqué lors de la publication du 1^{er} trimestre, la poursuite du déploiement de Packcity interviendra plutôt au 2nd semestre 2015 compte tenu des délais d'obtention des autorisations d'implantation des consignes automatisées dans certains lieux publics.

Au total, les activités *Communication & Shipping Solutions* représentent 23% du chiffre d'affaires du Groupe au 2^{ème} trimestre 2015 contre 20% au 2^{ème} trimestre de l'an dernier.

PERSPECTIVES

Compte tenu de la performance enregistrée au cours des six premiers mois de l'année, Neopost resserre la fourchette de ses prévisions pour l'exercice 2015 entre -1,0% et +1,0% contre -1,0% à +2,0% auparavant.

En ce qui concerne la rentabilité, le Groupe confirme tabler sur une marge opérationnelle courante⁵ hors charges liées aux acquisitions comprise entre 19,5% et 20,5% de son chiffre d'affaires.

Denis Thiery a conclu :

« Dans les Mail Solutions, notre objectif reste de résister le mieux possible au déclin du marché. Nous nous efforçons de continuer à gagner des parts de marché en tablant sur la qualité de notre offre et sur l'efficacité de notre distribution. Nous abordons le 2nd semestre avec un niveau d'activité commerciale encourageant, en particulier aux Etats-Unis. Nous comptons également sur une reprise de nos ventes de systèmes de mise sous pli haut de gamme et nous bénéficierions d'une base de comparaison plus favorable. L'activité Mail Solutions devrait donc être meilleure au 2nd semestre.

⁴ Voir glossaire page 5.

⁵ Hors nouvelle acquisition.

Par ailleurs, la dynamique actuelle de nos activités Communication & Shipping Solutions devrait se poursuivre sous l'effet des synergies liées aux programmes VAR mais aussi des ventes de logiciels OMS et de Neotouch. La performance de nos unités dédiées à la communication digitale et aux solutions logistiques va s'améliorer, portée par une croissance plus soutenue chez GMC, le déploiement de Packcity et la forte dynamique de ProShip et Temando. Nous sommes en bonne voie pour atteindre notre objectif de 35% de notre chiffre d'affaires total réalisés dans les CSS à l'horizon 2017-2019.»

AGENDA

Les comptes semestriels seront publiés le 29 septembre 2015 après clôture de bourse. Le chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre sera publié le 1^{er} décembre 2015 après clôture de bourse.

A PROPOS DE NEOPOST

NEOPOST est le deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (*Mail Solutions*) et un acteur majeur dans le domaine de la communication digitale et des solutions logistiques (*Communication & Shipping Solutions*). Sa vocation est d'aider les entreprises à améliorer la façon dont elles gèrent les interactions avec leurs clients et parties prenantes. Neopost fournit les solutions les plus avancées en matière de traitement du courrier physique (systèmes d'affranchissement et de mise sous pli), de gestion de la communication digitale (logiciels de *Customer Communication Management* et de *Data Quality*) et d'optimisation des process pour la chaîne logistique et le e-commerce (de la prise de commande jusqu'à la livraison, y compris les services de traçabilité associés).

Implanté directement dans 31 pays, avec plus de 6 000 collaborateurs, Neopost a enregistré en 2014 un chiffre d'affaires annuel de 1,1 milliard d'euros. Ses produits et ses services sont distribués dans plus de 90 pays.

Neopost est coté sur le compartiment A d'Euronext Paris et fait partie notamment du SBF 120.

Pour toute information complémentaire vous pouvez contacter :

Gaële Le Men, Neopost

Directeur de la Communication Financière, Externe et Interne
Tel: +33 (0)1 45 36 31 39
e-mail: g.le-men@neopost.com

Fabrice Baron, DDB Financial

Président
Tel: +33(0)1 53 32 61 27
e-mail : fabrice.baron@ddbfinancial.fr

Où consulter notre site Internet : www.neopost.com

ANNEXES :

Evolution du chiffre d'affaires par zone géographique

En millions d'euros	T2 2015	T2 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹	S1 2015	S1 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ³
Amérique du Nord	130,9	108,0	+21,2%	-0,1%	-0,3%	253,0	205,5	+23,1%	+0,4%	-0,8%
Europe	147,7	146,0	+1,1%	-1,7%	-1,7%	292,1	289,7	+0,8%	-2,1%	-2,3%
Asie-Pacifique et autres	21,5	19,3	+11,2%	+8,8%	+8,8%	41,0	35,5	+15,4%	+10,5%	+7,0%
Total	300,1	273,3	+9,8%	-0,3%	-0,8%	586,1	530,7	+10,4%	-0,3%	-1,1%

(Données non auditées)

Evolution du chiffre d'affaires par type de revenus

En millions d'euros	T2 2015	T2 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹	S1 2015	S1 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ³
Ventes d'équipements et de licences	106,9	93,3	+14,6%	+3,5%	+3,4%	199,2	174,7	+14,1%	+2,9%	+2,1%
Revenus récurrents	193,2	180,0	+7,3%	-2,3%	-3,0%	386,8	356,0	+8,7%	-1,9%	-2,6%
Total	300,1	273,3	+9,8%	-0,3%	-0,8%	586,1	530,7	+10,4%	-0,3%	-1,1%

(Données non auditées)

Répartition du chiffre d'affaires par réseau de distribution

En millions d'euros	T2 2015			
Chiffre d'affaires	NIO	CSS DU	Elim.	Total
<i>Mail Solutions</i>	230,7	-	-	230,7
<i>Communication & Shipping Solutions</i>	35,8	39,8	(6,2)	69,4
Total	266,5	39,8	(6,2)	300,1

(Données non auditées)

Croissance organique ¹ T2 2015			
NIO	CSS DU	Elim.	Total
-4,9%	-	-	-4,9%
+28,4%	+4,4%	n-a	+15,7%
-1,3%	+4,4%	n-a	-0,8%

En millions d'euros	S1 2015			
Chiffre d'affaires	NIO	CSS DU	Elim.	Total
<i>Mail Solutions</i>	454,9	-	-	454,9
<i>Communication & Shipping Solutions</i>	68,1	74,7	(11,6)	131,2
Total	523,0	74,7	(11,6)	586,1

Croissance organique ³ S1 2015			
NIO	CSS DU	Elim.	Total
-5,2%	-	-	-5,2%
+28,2%	+5,4%	n-a	+16,0%
-1,7%	+5,4%	n-a	-1,1%

Glossaire

- **Mail Solutions** : systèmes d'affranchissement, systèmes de gestion de documents (plieuses/inséreuseuses de bureau et de salle de courrier; autres équipements de salle de courrier) et services liés
- **Communication & Shipping Solutions (CSS)** : logiciels de gestion de la communication client et de la qualité des données, solutions logistiques, solutions de finition de documents et solutions graphiques
- **Neopost Integrated Operations (NIO)**: filiales de Neopost élaborant, produisant et distribuant les produits et services Mail Solutions et CSS auprès des clients historiques du Groupe
- **CSS Dedicated Units (CSS DU)**: entités distribuant les solutions CSS auprès d'une clientèle grand comptes : Enterprise Digital Solutions (GMC Software Technology, DMTI Spatial, Human Inference et Satori Software), Neopost Shipping (ex-Neopost ID, ProShip et Temando)
- **Enterprise Digital Solutions** : Customer Communication Management et Data Quality