



Quadiant – Bonne résilience au premier semestre 2020 et poursuite de la mise en œuvre d'initiatives stratégiques clés dans toutes les solutions

Faits marquants du S1 2020

- **Fort flux de trésorerie¹ de 76 millions d'euros** au S1 2020 (contre 21 millions d'euros au S1 2019), renforçant la **robuste position de trésorerie du Groupe de 933 millions d'euros**, et **faible levier financier à 0,8x hors leasing²** au 31 juillet 2020 ;
- **Solidité des fondamentaux du modèle** du Groupe, avec une **résilience continue des revenus récurrents** malgré le contexte de la crise sanitaire de COVID-19 (-5,9% en organique vs. S1 2019, dont **-4,5% pour les Opérations Majeures**) ;
- **Chiffre d'affaires de 485 millions d'euros au S1 2020**, en baisse contenue de -12,8%³ en organique par rapport au S1 2019, dont **-10,5% pour les Opérations Majeures** ;
- **Reprise progressive de l'activité** depuis le mois de mai, soutenue par les activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions ;
- **EBIT courant⁴ à 61 millions d'euros** au S1 2020 (contre 93 millions d'euros au S1 2019), avec un soutien de la profitabilité au travers de la gestion active des coûts – **marge d'EBITDA de 21.5%** et **marge brute stable à 73,4%** au S1 2020 (contre 24,6% et 73,8% respectivement au S1 2019) ;
- **Résultat net part du Groupe de 21 millions d'euros** au S1 2020 (contre 47 millions d'euros au S1 2019).

Développement de l'activité et succès commerciaux

- **Signature de plusieurs nouveaux contrats pluriannuels dans les secteurs de la Distribution et du Transport d'une valeur de plus de 60 millions d'euros**, dont notamment :
 - **Premier contrat majeur dans le secteur de la distribution aux États-Unis avec Lowes** pour le déploiement national de plus de 1 700 consignes colis ;
 - **Nouveau contrat au Japon avec Yamato** pour l'installation de 3 000 consignes colis Lite ;
- **Acquisition de la FinTech YayPay™**, spécialisée dans les solutions SaaS d'automatisation de la gestion du poste client ;
- **Lancement de nouveaux produits innovants** : Quadiant® Impress™, Parcel Locker Lite™, iX-series.

Perspectives 2020

Grâce à son portefeuille d'activités, Quadiant dispose d'une position unique pour continuer à bénéficier de l'accélération de la transition vers le digital et de l'explosion du e-commerce.

Après la performance résiliente du premier semestre 2020, la tendance de chiffre d'affaires est attendue en amélioration au second semestre 2020, soutenue par la croissance des activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions.

Hors évolution défavorable de la crise sanitaire de COVID-19 et dégradation économique dans les prochains mois, Quadiant prévoit pour l'exercice 2020⁵ :

- **Baisse organique du chiffre d'affaires d'environ 10% par rapport à 2019;**
- **EBIT courant⁴ compris entre 135 millions d'euros et 145 millions d'euros⁶;**
- **Flux de trésorerie¹ supérieurs à 100 millions d'euros⁶.**

Paris, le 28 septembre 2020,

Quadiant (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 du premier semestre 2020.

¹ Flux de trésorerie après investissements.

² Incluant IFRS 16.

³ Le chiffre d'affaires du S1 2020 est comparé au chiffre d'affaires du S1 2019, auquel est déduit le chiffre d'affaires de ProShip pour un montant de 4,3 million d'euros, et est retraité d'un impact de change favorable de 3,1 millions d'euros sur la période. Le chiffre d'affaires du T2 2020 est comparé au chiffre d'affaires du T2 2019, auquel est déduit le chiffre d'affaires de ProShip pour un montant de 2,6 millions d'euros, et est retraité d'un impact de change défavorable de 0,2 million d'euros sur la période.

⁴ Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

⁵ Sur la base des taux de change moyens du S1 2020.

⁶ Les indications données à l'horizon 2022 dans le cadre du plan « Back to Growth » restent suspendues.



Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, déclare : « Grâce à la solidité de notre modèle économique fortement récurrent, aux mesures de gestion stricte des coûts que nous avons mises en place et à l'agilité dont nous avons fait preuve dans l'environnement économique difficile auquel nous faisons face, Quadient a réussi à maintenir un haut niveau de rentabilité avec une marge d'EBITDA dépassant 21% et à préserver une très solide position de trésorerie au cours du premier semestre de l'année. Nos trois moteurs de croissance sont restés globalement stables en combiné, soulignant la pertinence de la transformation de Quadient en un fournisseur intégré de solutions logicielles et d'équipements connectés. Notre modèle économique récurrent avec, d'une part, les revenus liés aux souscriptions de licences et, d'autre part, ceux de leasing et de location, a permis d'atténuer en partie l'impact de la crise liée au COVID-19 sur les ventes d'équipements, de consommables, de services et de licences, qui ont été fortement affectées par les mesures de confinement. »

« Le contexte actuel rend les solutions de Quadient plus pertinentes que jamais et nous sommes dans une position unique pour bénéficier à l'avenir de l'accélération de l'adoption par nos clients de solutions de communication digitales multicanales et personnalisées et de solutions plus efficaces pour la gestion du dernier kilomètre de la livraison en raison de l'explosion du e-commerce », ajoute Geoffrey Godet.

« Dans le même temps, nous avons poursuivi sans relâche l'exécution de notre stratégie, comme le démontrent les multiples initiatives que nous avons mis en œuvre dans nos quatre solutions. Nous avons lancé plusieurs nouveaux produits innovants, dont une plateforme intégrée basée sur le cloud pour la gestion des documents clients, une nouvelle gamme de machines à affranchir et des consignes colis compactes. Nous avons étendu l'activité de Parcel Locker Solutions à de nouveaux marchés, dont le secteur résidentiel au Royaume-Uni, ainsi que la distribution aux États-Unis via un accord avec l'une des dix plus grandes enseignes américaines du secteur, et nous avons également signé un nouveau contrat pour la fourniture de consignes colis avec Yamato au Japon. De plus, nous avons conclu des partenariats prometteurs dans le domaine de la gestion de l'expérience client. Enfin, nous avons réalisé des progrès supplémentaires dans la refonte de notre portefeuille d'activités avec la cession de ProShip et l'acquisition de YayPay™, une FinTech américaine spécialisée dans les solutions SaaS d'automatisation de la gestion du poste client. Tous ces développements se font au bénéfice de nos clients et sont porteurs pour l'avenir de Quadient », conclut Geoffrey Godet.

RÉSILIENCE DES REVENUS RÉCURRENTS AU S1 2020

La stratégie de Quadient consiste à favoriser la génération de revenus récurrents dans toutes ses solutions, en particulier au travers des ventes liées aux souscriptions SaaS et à la location. Au premier semestre 2020, le modèle économique du Groupe s'est à nouveau révélé résilient, avec une solide performance des revenus récurrents malgré un environnement commercial et économique difficile.

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'élève à 485 millions d'euros au premier semestre 2020, en baisse contenue de 12,9% comparé au premier semestre 2019. La baisse du chiffre d'affaires atteint 12,8% en organique (hors impacts de change et hors effet de périmètre lié à la cession de ProShip en février 2020).

Les revenus récurrents (75% du chiffre d'affaires total du Groupe) ont enregistré un repli organique limité de 5,9% au S1 2020 par rapport au S1 2019, contribuant à atténuer le recul de 28,3% en organique des ventes d'équipement et de licences.

En millions d'euros	S1 2020	S1 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	437	483	-9,6%	-10,5%	-10,5%
Customer Experience Management	61	65	-5,2%	-5,5%	-5,5%
Business Process Automation	31	30	+1,6%	+1,1%	+1,1%
Parcel Locker Solutions	32	28	+12,0%	+9,4%	+9,4%
Mail-Related Solutions	313	360	-13,1%	-13,9%	-13,9%
Opérations Annexes	48	74	-34,5%	-33,1%	-28,9%
Total Groupe	485	557	-12,9%	-13,5%	-12,8%



En millions d'euros	S1 2020	S1 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	437	483	-9,6%	-10,5%	-10,5%
<i>Amérique du Nord</i>	239	250	-4,5%	-6,0%	-6,0%
<i>Principaux pays européens^(a)</i>	173	210	-17,4%	-17,6%	-17,6%
<i>International^(b)</i>	25	23	+4,8%	+4,8%	+4,8%
Opérations Annexes	48	74	-34,5%	-33,1%	-28,9%
Total Groupe	485	557	-12,9%	-13,5%	-12,8%

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

(b) Le segment International regroupe les activités de Parcel Locker Solutions au Japon, ainsi que les activités Customer Experience Management en dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens. La répartition du chiffre d'affaires du S1 2019 par segment et activité a été revue en conséquence.

Opérations Majeures soutenues par la performance des moteurs de croissance

Au premier semestre 2020, les **Opérations Majeures** enregistrent un chiffre d'affaires de 437 millions d'euros (90% du chiffre d'affaires total du Groupe), en décroissance organique de 10,5% comparé au premier semestre 2019. La résilience des revenus récurrents (77% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures), en baisse organique limitée de 4,5% par rapport au premier semestre 2019, avec une forte croissance des activités de Parcel Locker Solutions et Business Process Automation, permet de compenser en partie le recul des ventes d'équipements et de licences.

Le segment **Amérique du Nord** affiche une baisse organique modérée de son chiffre d'affaires (-6,0%) au S1 2020, grâce à la forte croissance à deux chiffres de l'activité Customer Experience Management, avec un fort dynamisme des services professionnels et des ventes de licences.

Le segment des **Principaux pays européens** enregistre une baisse organique plus prononcée de son chiffre d'affaires (-17,6%) au S1 2020, en raison du plus fort impact des mesures de distanciation sociale.

Le segment **International** affiche une solide croissance de son chiffre d'affaires (+4,8%) au S1 2020, portée par la forte progression des revenus de location de l'activité Parcel Locker Solutions au Japon, atténuée par la base de comparaison élevée en Customer Experience Management au Q2 2019, qui avait bénéficié de deux contrats importants.

Customer Experience Management

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Customer Experience Management** a atteint 61 millions d'euros, en décroissance organique de 5,5% comparé au premier semestre 2019. Les revenus récurrents (77% du chiffre d'affaires de Customer Experience Management) affichent une très bonne résilience (-2,5%), grâce à la croissance toujours forte du chiffre d'affaires lié aux souscriptions en mode *SaaS*⁷ et à l'augmentation des revenus liés à la maintenance. Cette performance est toutefois compensée par la baisse des revenus des services professionnels, majoritairement opérés sur site et donc affectés par les mesures de distanciation sociale.

Les ventes de licences (-14,4%) sont affectées par la base de comparaison élevée du T2 2019. Le contexte de distanciation sociale rend également plus difficile l'activité commerciale liée aux grands comptes, ce qui pèse sur les acquisitions de nouveaux clients. Quadient réussit cependant à gagner des clients dans les verticaux traditionnels, ainsi que dans de nouveaux verticaux comme les services publics et gouvernementaux, les télécommunications et les énergéticiens. Enfin, en réponse aux besoins des clients, l'évolution progressive de la demande des licences perpétuelles vers les solutions en mode *SaaS* a un impact sur les ventes de licences tout en renforçant le modèle de revenus récurrents de Quadient dans le futur.

L'Amérique du Nord enregistre une forte croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires, reflétant le bon dynamisme de l'ensemble des activités et la base de comparaison favorable du S1 2019. A l'inverse, le chiffre d'affaires des Principaux pays européens est affecté par les mesures de distanciation sociales plus strictes et la base de comparaison défavorable du S1 2019 pour les revenus liés aux services professionnels. Le chiffre d'affaires du segment International est également en recul du fait de la base de comparaison élevée au S1 2019.

⁷ SaaS = Software as a Service.



Business Process Automation

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Business Process Automation** a atteint 31 millions d'euros, en croissance organique de 1,1% par rapport au premier semestre 2019.

Cette hausse reflète la forte croissance des revenus *SaaS*, liée à l'augmentation des souscriptions enregistrées au cours des trimestres précédents. L'évolution de la demande client vers des solutions *SaaS*, en particulier en Amérique du Nord et en France, contribue à générer un niveau plus élevé de revenus récurrents (+13,2%), représentant 88% du chiffre d'affaires de l'activité Business Process Automation au S1 2020. De plus, le Groupe a lancé des campagnes visant à accélérer l'acquisition de nouveaux clients sous ce mode de souscription dans toutes les régions, avec un effet positif sur les activations de contrats en Amérique du Nord. La bonne performance des revenus récurrents est en partie compensée par une baisse des facturations basées sur le volume d'utilisation des plateformes de l'activité Business Process Automation, notamment dans le secteur des syndicats de copropriété en France. Cette tendance tend à s'inverser à la fin du S1 2020, avec une reprise des volumes traités.

Les ventes de licences, bien que ne représentant qu'une part relativement faible du chiffre d'affaires de l'activité Business Process Automation, sont fortement affectées (-43,9%) du fait principalement de la moindre contribution des offres couplées avec l'activité Mail-Related Solutions, le contexte du COVID-19 rendant plus difficile le placement de nouveaux équipements.

Parcel Locker Solutions

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** atteint 32 millions d'euros, en croissance organique de 9,4% par rapport au premier semestre 2019, reflétant la forte performance des revenus récurrents (+35,2%), qui représentent 64% du chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions au S1 2020.

Au Japon, le modèle de location démontre son dynamisme, avec une croissance à deux chiffres des revenus au S1 2020, grâce à l'augmentation de la base installée sur les trimestres précédents, et en dépit d'un ralentissement des nouvelles installations au T2 2020. Aux États-Unis, le secteur résidentiel affiche une forte croissance des souscriptions. De plus, les revenus récurrents bénéficient de l'augmentation du chiffre d'affaires lié à la maintenance ainsi qu'aux volumes de colis et au taux d'utilisation (frais facturés aux résidents et de stockage).

Les ventes d'équipements (-18,3%) sont affectées par les mesures de distanciation sociale, en particulier dans les copropriétés et les universités aux États-Unis, avec un décalage des installations. Les prises de commandes sont également impactées par les conditions économiques, entraînant des délais dans les nouveaux projets de construction. De plus, la base de comparaison du T2 2019 est défavorable, la performance ayant été très bonne, tandis que le T2 2020 est impacté par la mise en attente des signatures de contrats par les institutions qui ont d'autres priorités.

Mail-Related Solutions

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** atteint 313 millions d'euros, en baisse organique de 13,9% par rapport au premier semestre 2019.

Les revenus récurrents (77% des ventes de Mail-Related Solutions), largement soutenus par des contrats pluriannuels, enregistrent un déclin plus modéré (-8,7%), grâce notamment au bon niveau de placements d'équipements réalisés en 2019, en particulier en Amérique du Nord. Les revenus liés à la vente de consommables (cartouches d'encre) sont affectés par le contexte lié au COVID-19, mais la baisse est moins prononcée à partir du mois de mai du fait d'une reprise progressive de l'utilisation des équipements et des volumes consommés. Même si le niveau d'activité indique une amélioration de la tendance par rapport à la seconde moitié du T1 2020, la reprise est toujours limitée du fait du recours au télétravail lié aux mesures de distanciation sociale.

Dans ce contexte, les revenus liés aux ventes de nouveaux équipements sont affectés (-27,6%), en particulier pour les contrats de taille significative (courriers de production), et ce, malgré l'intensification des activités commerciales opérées à distance, par téléphone ou par e-mail. La baisse continue à être moins marquée en Amérique du Nord qu'en Europe et cette tendance est amplifiée par les mesures de confinement moins drastiques mises en place en Amérique du Nord. Cependant, Quadient constate une reprise progressive sur les mois à partir du mois de mai par rapport au point bas enregistré au mois d'avril.



Opérations Annexes

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires des Opérations Annexes atteint 48 millions d'euros (10% du chiffre d'affaires total du Groupe), en recul organique de 28,9% comparé au premier semestre 2019. Cette évolution reflète principalement la forte baisse du chiffre d'affaires des activités graphiques et de l'activité Mail-Related Solutions dans les pays nordiques et en Australie, ainsi que de moindres revenus liés à l'export (contrats OEM avec des distributeurs tiers pour l'activité Mail-Related Solutions), en raison d'une base de comparaison élevée au S1 2019. Elle reflète également le moindre niveau de revenus récurrents du segment. Par ailleurs, Quadient a vendu 4 systèmes d'emballage automatisés CVP au S1 2020 (contre 6 unités au S1 2019).

REPRISE DE L'ACTIVITÉ AU T2 2020 PAR RAPPORT AU POINT BAS DU MOIS D'AVRIL

Au cours du deuxième trimestre 2020, à partir du mois de mai, Quadient a bénéficié d'une amélioration de tendance de l'activité par rapport à la seconde moitié du premier trimestre, soutenue par ses moteurs de croissance et une reprise partielle de l'activité Mail-Related Solutions. Cependant, le maintien, parfois assoupli, des mesures de distanciation sociales pèsent sur le rythme de la reprise.

Le **chiffre d'affaires** consolidé s'élève à 246 millions d'euros au deuxième trimestre 2020, en décroissance organique de 14,6% par rapport au deuxième trimestre 2019 (hors impacts de change et hors effet de périmètre lié à la cession de ProShip en février 2020).

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** atteint 222 millions d'euros au T2 2020, en décroissance organique de 12,0% par rapport au T2 2019, bénéficiant de la résilience des revenus récurrents (-5,3%).

Le chiffre d'affaires de l'activité **Customer Experience Management** s'élève à 31 millions d'euros au T2 2020, en décroissance organique de 11,0% par rapport au T2 2019, du fait d'une base de comparaison élevée pour les ventes de licences et de l'impact des mesures de distanciation sociale sur les services professionnels et l'activité commerciale. En revanche, les revenus issus des souscriptions en mode *SaaS* ont continué à progresser très fortement.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Business Process Automation** s'élève à 16 millions d'euros au T2 2020, en légère décroissance organique de 2,5% par rapport au T2 2019. Au même titre que pour l'activité de Customer Experience Management, l'activité continue d'enregistrer une forte demande pour les solutions digitales en mode *SaaS*. Cependant, le chiffre d'affaires souffre de la baisse des ventes de licences liées aux offres couplées avec l'activité Mail-Related Solutions et des activités liées aux volumes, notamment pour les syndicats de copropriété en France, même si cette tendance tend à s'inverser à la fin du trimestre.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** s'élève à 17 millions d'euros au T2 2020, en légère baisse organique de 1,9% comparé au T2 2019. Ceci reflète la base de comparaison élevée du T2 2019 aux États-Unis pour les universités, tandis que les prises de commande et les installations sont réduites du fait de délais dans les projets de nouvelles constructions dans le secteur résidentiel. De plus, les annulations ou décalages de salons professionnels pèsent sur l'activité commerciale. Au Japon, le modèle de location continue à démontrer son dynamisme avec une forte croissance à deux chiffres des revenus au T2 2020 grâce à l'augmentation de la base installée au cours des trimestres précédents.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** s'élève à 158 millions d'euros au Q2 2020, en baisse organique de 13,9% par rapport au Q2 2019, enregistrant une amélioration de la tendance par rapport à la deuxième moitié du T1 2020. La reprise reste encore limitée par les mesures de distanciation sociale en place, affectant la vente et le placement d'équipements et, dans une moindre mesure qu'au T1 2020, les consommables.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** s'élève à 24 millions d'euros au Q2 2020, en baisse organique de 32,5% par rapport au Q2 2019.



REVUE DES RÉSULTATS DU S1 2020

Compte de résultat simplifié

En millions d'euros	S1 2020	S1 2019	Variation
Chiffre d'affaires	485	557	-12,9%
Marge brute	356	411	-13,4%
EBITDA	104	137	-24,0%
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions	61	93	-34,2%
Résultat opérationnel courant	50	82	-39,0%
Résultat net part du Groupe	21	47	-54,5%
Résultat net par action	0,50	1,24	-59,7%
Résultat net dilué par action	0,50	1,18	-57,6%

Résultat opérationnel soutenu par la gestion active des coûts

	2020			2019		
	Opérations majeures	Opérations Annexes	Total Groupe	Opérations majeures	Opérations Annexes	Total Groupe
Chiffre d'affaires	437	48	485	483	74	557
Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions	65	(4)	61	96	(3)	93

Le **résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions** s'élève à 61 millions d'euros au premier semestre 2020, contre 93 millions d'euros au premier semestre 2019, reflétant principalement la baisse du chiffre d'affaires. La gestion active des coûts, tant au niveau du coût des ventes que des dépenses opérationnelles, permet cependant de protéger la profitabilité.

La **marge brute** reste relativement stable à 73,4% au S1 2020 contre 73,8% au S1 2019, malgré une baisse importante des volumes, grâce à la flexibilité inhérente de la base de coûts, une part importante de la fabrication des équipements étant sous-traitée (90% des équipements liés au courrier, 100% des consignes colis), et à un mix plus favorable. De plus, la poursuite de la mise en œuvre par le Groupe de mesures strictes d'optimisation des coûts permet de réduire les dépenses opérationnelles, avant impact des créances douteuses, de 23 millions d'euros au S1 2020, tout en lui permettant de maintenir ses efforts d'investissement pour soutenir le déploiement de ses initiatives stratégiques.

La **marge opérationnelle courante** hors charges liées aux acquisitions s'établit à 12,6% du chiffre d'affaires au S1 2020 contre 16,6% au S1 2019.

Les **charges liées aux acquisitions** sont de 11 millions d'euros au S1 2020, un niveau stable par rapport au S1 2019, et incluent notamment des coûts liés à la cession de ProShip (prime subordonnée à la finalisation de la transaction) et à l'acquisition de YayPay (prêts sans recours aux fondateurs).

Le **résultat opérationnel courant** s'élève à 50 millions d'euros au S1 2020 contre 82 millions d'euros au S1 2019.

Les **charges pour optimisation des structures et les autres charges opérationnelles** s'élèvent à 8 millions d'euros au S1 2020, contre 3 millions d'euros au S1 2019, reflétant les coûts liés à la fermeture de Temando et l'augmentation des dépenses de restructuration associées aux mesures d'optimisation des coûts.

Le **résultat opérationnel** s'élève à 42 millions d'euros au S1 2020 contre 79 millions d'euros au S1 2019.



Résultat net part du Groupe de 21 millions d'euros

Le **coût de l'endettement financier** net atteint -16 millions d'euros au S1 2020 contre -17 millions d'euros au S1 2019, du fait d'une légère baisse des charges d'intérêts liée aux opérations de refinancement opérées en 2019 et 2020.

Par ailleurs, le Groupe réduit ses **pertes de change et autres éléments financiers** à -1 million d'euros au S1 2020 contre -2 millions d'euros au S1 2019.

Compte tenu de ces éléments, le **résultat financier net** s'établit à -17 millions d'euros au S1 2020 contre -19 millions d'euros au S1 2019.

L'**impôt sur les sociétés** représente une charge de 3 millions d'euros au S1 2020 comparé à une charge de 14 millions d'euros au S1 2019, du fait principalement de l'impact positif des mesures de *carry-back* mises en œuvre aux États-Unis pour soutenir les entreprises dans le contexte du COVID-19.

Le **taux d'imposition** ressort à 11,1% au S1 2020 contre 22,6% au S1 2019. Retraité des éléments non-récurrents, le taux d'imposition se serait élevé à 22,8% au S1 2020.

Le **résultat net part du Groupe** atteint 21 millions d'euros au S1 2020 contre 47 millions d'euros au S1 2019. Le **résultat net par action** s'élève à 0,50 euro au S1 2020 contre 1,24 euros au S1 2019.

FORTE GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE

L'**EBITDA**⁸ s'élève à 104 millions d'euros au S1 2020 contre 137 millions d'euros au S1 2019, reflétant la baisse du résultat opérationnel courant et la relative stabilité des amortissements et dépréciations. La marge d'EBITDA atteint 21,5% au S1 2020 contre 24,6% au S1 2019.

La variation du **besoin en fonds de roulement** génère une sortie nette de trésorerie de 25 millions d'euros au S1 2020 contre une sortie nette de trésorerie de 55 millions au S1 2019. Cette évolution reflète principalement la baisse de l'activité, ainsi que le décalage du paiement de certaines charges sociales et de la TVA au S2 2020 dans plusieurs pays.

Le Groupe enregistre une baisse plus forte des **créances de leasing** (54 millions d'euros au S1 2020 contre 31 millions d'euros au S1 2019), en raison de la baisse des placements de nouveaux équipements dans le contexte de distanciation sociale.

Le **portefeuille de leasing et autres services de financement** atteint 613 millions d'euros au 31 juillet 2020 contre 698 millions d'euros au 31 janvier 2020, soit une baisse organique de 7,6% au S1 2020, contre une baisse organique de 4,3% au S1 2019.

A fin juillet 2020, le taux de défaut du portefeuille de leasing se situe autour de 1,7%.

Les **intérêts financiers et impôts payés** s'élèvent à -16 millions d'euros au S1 2020 contre -37 millions d'euros au S1 2019, du fait de l'impact positif des opérations de refinancement opérées en 2019 et 2020 et d'un moindre montant d'impôts payés.

Les **investissements en immobilisations corporelles et incorporelles** sont de 39 millions d'euros au S1 2020 contre 49 millions au S1 2019. Cette évolution reflète la baisse des investissements de maintenance, en ligne avec le recul de l'activité, ainsi que la réduction des investissements relatifs aux consignes colis au Japon, principalement liée à une base de comparaison élevée en 2019, et aux équipements liés au courrier en location en France.

Au final, les **flux de trésorerie après investissements** s'établissent à 76 millions d'euros au S1 2020 contre 21 millions d'euros S1 2019.

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



AMÉLIORATION DU LEVIER FINANCIER ET SOLIDE POSITION DE TRÉSORERIE

La **dette nette** baisse de 82 millions d'euros à 586 millions d'euros au 31 juillet 2020 contre 668 millions d'euros au 31 janvier 2020. Le ratio de dette nette/EBITDA est en léger recul à 2,3x⁹ au 31 juillet 2020 contre 2,4x⁹ au 31 janvier 2020. 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 0,8x⁹ au 31 juillet 2020 contre 0,9x⁹ au 31 janvier 2020.

Les **fonds propres** s'établissent à 1 221 millions d'euros au 31 juillet 2020 contre 1 249 millions d'euros au 31 janvier 2020. Le ratio d'endettement¹⁰ est en baisse, à 48% des fonds propres au 31 janvier 2020, contre 54% au 31 janvier 2020.

Au 31 juillet 2020, le Groupe dispose d'une solide **position de trésorerie** de 933 millions d'euros, comprenant une trésorerie disponible de 533 millions d'euros et une ligne de crédit non tirée pour un montant de 400 millions d'euros à échéance 2024.

PERSPECTIVES 2020

Grâce à son portefeuille d'activités, Quadient dispose d'une position unique pour continuer à bénéficier de l'accélération de la transition vers le digital et de l'explosion du e-commerce.

Après la performance résiliente du premier semestre 2020, la tendance de chiffre d'affaires est attendue en amélioration au second semestre 2020, soutenue par la croissance des activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions.

Hors évolution défavorable de la crise sanitaire de COVID-19 et dégradation économique dans les prochains mois, Quadient prévoit pour l'exercice 2020¹¹ :

- Baisse organique du chiffre d'affaires d'environ 10% par rapport à 2019;
- EBIT courant¹² compris entre 135 millions d'euros et 145 millions d'euros¹³;
- Flux de trésorerie¹⁴ supérieurs à 100 millions d'euros¹³.

⁹ Incluant IFRS 16.

¹⁰ Dette nette / fonds propres.

¹¹ Sur la base des taux de change moyens du S1 2020.

¹² Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

¹³ Les indications données à l'horizon 2022 dans le cadre du plan « Back to Growth » restent suspendues.

¹⁴ Flux de trésorerie après investissements.



FAITS MARQUANTS

Quadient a poursuivi activement la mise en œuvre de sa stratégie « Back to Growth » au premier semestre 2020, avec le déploiement de multiples initiatives stratégiques dans toutes ses solutions, incluant le lancement de nouveaux produits innovants, de nouveaux contrats et partenariats, ainsi que la poursuite de la refonte du portefeuille d'activités avec une cession (ProShip) et une acquisition (YayPay).

Acquisition de la FinTech YayPay™, spécialisée dans le domaine de l'automatisation de la gestion du poste client

Le 29 juillet 2020, Quadient a annoncé l'acquisition de YayPay, une entreprise de premier plan et en forte croissance, à la pointe des solutions d'automatisation des processus de gestion du poste client en mode *SaaS*. YayPay, créée en 2015, combine l'envoi automatisé de factures et des solutions de recouvrement, d'évaluation de solvabilité, de paiement et de gestion de trésorerie au sein d'une plateforme *cloud* complète mise à disposition de plus de 3 000 utilisateurs dans le monde. La solution de YayPay associe également l'intelligence artificielle à un système d'analyse en temps réel afin d'assurer une meilleure prédictibilité sur les comportements des payeurs et leur impact sur les flux de trésorerie des entreprises, les aidant à réduire les créances impayées et les délais de recouvrement. L'acquisition de YayPay permettra à Quadient d'étendre son offre dans l'automatisation des processus métier (Business Process Automation), plus particulièrement en complément de Quadient® Impress™, sa plateforme de gestion automatisée et multicanale de documents, basée sur le cloud et destinée aux petites et moyennes entreprises. YayPay est basée à New York et compte une équipe de près de 60 personnes.

Quadient détient environ 87% de la société-mère de YayPay. Le montant de l'acquisition, hors coûts liés à la transaction, s'élève à plus de 17 millions d'euros.

Partenariat mondial avec Infosys pour renforcer la distribution de solutions de Gestion de l'Expérience Client

Le 23 juillet 2020, Quadient a annoncé qu'Infosys, acteur mondial spécialisé dans le conseil, la technologie, l'externalisation et les services de nouvelle génération, est désormais un Partenaire Commercial Platinum dans le cadre du programme Partner Advantage de Quadient.

Infosys intégrera et distribuera les solutions Quadient afin d'offrir aux entreprises la plateforme omnicanale de gestion de la communication client (CCM) la plus avancée et adaptée aux besoins de communication les plus complexes, en phase avec leur stratégie d'expérience client. En outre, Infosys et Quadient développeront conjointement des solutions innovantes dans le domaine de la gestion de l'expérience client (CXM), en mettant à disposition des démonstrations dans les centres de technologie et d'innovation d'Infosys.

Lancement des machines à affranchir iX-Series sur le marché américain

Le 30 juin 2020, Quadient a annoncé le lancement des machines à affranchir iX-Series et du logiciel d'adressage S.M.A.R.T. aux États-Unis, conçus pour répondre aux besoins des petites, moyennes et grandes entreprises dans de multiples secteurs. Cette nouvelle gamme apporte des nouvelles fonctionnalités et mises à jour aux clients, tout en répondant aux dernières exigences des services postaux américains. Ces nouveaux développements répondent à l'objectif de Quadient de renforcer ses positions sur le marché du courrier aux États-Unis, comme annoncé par le Groupe dans le cadre de sa stratégie « Back to Growth ».

Nouveaux progrès commerciaux et dans l'offre de l'activité de Parcel Locker Solutions de Quadient

Combinant l'expertise de la société américaine Parcel Pending, récemment acquise, avec le leadership mondial de Quadient dans le domaine des consignes colis auprès des acteurs du transport, de la distribution, de l'immobilier commercial et des universités, Quadient a adopté depuis juin 2020 la marque « Parcel Pending by Quadient » pour l'ensemble de son portefeuille de consignes colis, en Amérique du Nord et en Europe.

Le 22 juin 2020, Quadient a annoncé le lancement simultané en France, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis de Parcel Locker Lite™, une nouvelle gamme de consignes colis compactes et modulaires, conçues pour faciliter l'installation et accélérer l'adoption de solutions automatisées de livraison et collecte de colis à un coût abordable dans les commerces de petite taille et avec peu de colis au quotidien.

Au Japon, Quadient a conclu au T1 2020 un nouveau contrat avec Yamato relatif à l'acquisition de 3 000 unités de Parcel Locker Lite™ pour équiper ses sites de collecte et de livraison, notamment les commerces de proximité, les gares, les supermarchés et les pharmacies. Le déploiement a commencé au cours de l'été et se poursuivra jusqu'en 2023.



Le 16 juillet 2020, Quadient a annoncé le lancement au Royaume-Uni de la solution Parcel Pending by Quadient destinée au marché des immeubles résidentiels collectifs. Ces systèmes de consigne colis modulaires permettent une gestion efficace des colis livrés grâce à un processus sécurisé et automatisé, améliorant l'efficacité opérationnelle du personnel de la propriété et des livreurs, tout en augmentant la satisfaction des habitants.

Lancement réussi de la plateforme basée sur le cloud Quadient® Impress™ pour les petites et moyennes entreprises

Le 16 juin 2020, Quadient a annoncé le lancement global de Quadient® Impress, une plateforme très ergonomique d'automatisation des documents sortants, qui optimise les processus de gestion des documents pour les petites et moyennes entreprises (PME). Cette plateforme complète basée sur le cloud apporte la flexibilité nécessaire pour préparer et envoyer des documents transactionnels à leurs clients, à l'unité ou par lots, quel que soit le canal de diffusion : impressions, numérique ou externalisé.

Quadient Impress® constitue une étape clé dans la consolidation et la rationalisation des solutions d'automatisation des processus métier (Business Process Automation) du Groupe au sein d'une plateforme logicielle unique intégrant quatre suites d'applications (Automate, Portal, Dispatch, Outsourced Hybrid Mail). Plus de 140 nouveaux clients ont été acquis depuis le lancement.

Cession de ProShip

En février 2020, Quadient a annoncé la cession de sa filiale ProShip, un fournisseur mondial de solutions de gestion des expéditions multi-transporteurs, à FOG Software Group, une division de Constellation Software Inc., société cotée à Toronto. L'opération a été finalisée le 28 février 2020 pour un prix de cession de 15 millions de dollars américains.

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Contrat majeur dans le secteur de la distribution aux États-Unis avec Lowes

En septembre 2020, Quadient a annoncé avoir conclu avec Lowes, une enseigne de distribution américaine spécialisée dans la rénovation résidentielle, un contrat majeur pour le déploiement de consignes colis automatiques (Parcel Locker Solutions) dans le secteur de la distribution aux États-Unis. L'accord prévoit l'installation de plus de 1 700 consignes colis en libre-service dans le pays. Lowes est l'une des dix plus importantes enseignes de distribution aux États-Unis avec plus de 2 200 magasins.

Quadient finaliste dans deux catégories de l'édition 2020 des Parcel and Postal Technology International Awards

Le 8 septembre 2020, Quadient a annoncé figurer parmi les finalistes dans deux catégories de l'édition 2020 des Parcel and Postal Technology International (PPTI) Awards pour les solutions Parcel Pending Lite et CVP Everest. Les PPTI Awards ont pour vocation de mettre en lumière les dernières innovations dans le secteur postal.

Remboursement de l'ensemble des placements privés américains, soit 115 millions de dollars américains

Le 4 septembre 2020, Quadient a procédé au remboursement de l'ensemble des emprunts réalisés sous forme de placements privés américains, pour un total de 115 millions de dollars américains (US). En plus du paiement de 30 millions de dollars américains contractuellement exigibles en septembre 2020, Quadient a décidé de rembourser de manière anticipée 85 millions de dollars américains à échéances 2021 (pour 35 millions de dollars américains) et 2022 (pour 50 millions de dollars américains). Cette opération s'inscrit dans la continuité de la politique du Groupe visant à gérer de façon dynamique son bilan et à optimiser ses ressources de financement.

L'impact sur le coût de l'endettement financier net du Groupe sera légèrement positif sur la durée résiduelle des emprunts remboursés par anticipation.



CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadient organise **lundi 28 septembre 2020** une conférence téléphonique et un webcast, en anglais, à partir de 18h15, heure de Paris (17h15 heure de Londres).

Le webcast sera accessible en cliquant sur le lien suivant : [Webcast](#).

La conférence téléphonique sera accessible aux numéros suivants :

- France : +33 (0) 1 70 99 47 66 ;
- États-Unis : +1 212 999 6659 ;
- Royaume-Uni : +44 (0) 20 3003 2666 ;
- Suisse : +41 (0) 43 456 9986.

Mot de passe : Quadient.

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

Agenda

- Octobre 2020 : **Session d'éducation sur l'activité Customer Experience** (les détails de l'évènement seront communiqués ultérieurement) ;
- 24 novembre 2020 : **Publication des ventes du T3 2020** (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 quatre grands domaines d'activité, la Gestion de l'Expérience client, l'Automatisation des Processus métier, les Solutions liées au Courrier et les Consignes Colis automatiques, 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@oprgfinancial.fr

fabrice.baron@oprgfinancial.fr

Caroline Baude, Quadient

+33 (0)1 45 36 31 82

c.baude@quadient.com



ANNEXES

Glossaire

- **Solutions Majeures** : Les 4 solutions dans lesquelles Quadient a déjà acquis une forte légitimité et qui ont le potentiel d'atteindre une taille conséquente et de fournir un potentiel de croissance important. Ces quatre solutions majeures sont : Customer Experience Management, Business Process Automation, Parcel Locker Solutions et Mail-Related Solutions. Ces solutions sont vendues par les Opérations Majeures et les Opérations Annexes.
 - **Customer Experience Management** : Solutions permettant aux entreprises de concevoir, gérer et fournir des communications multicanales personnalisées à la demande et dans de forts volumes ;
 - **Business Process Automation** : Gamme de solutions d'automatisation des Business Process, notamment dans le domaine des flux de facturation (courrier hybride, comptes clients, comptes fournisseurs) ;
 - **Parcel Locker Solutions** : Système de consignes automatiques permettant de résoudre le problème du dernier kilomètre dans les zones urbaines à forte densité de population ;
 - **Mail-Related Solutions** : Solutions liées à la gestion du courrier, principalement machines à affranchir et plieuses/inséreuses, et logiciels d'expédition de colis pour les salles de courrier.
- **Opérations Majeures** : les 4 solutions dans les deux zones géographiques majeures, l'Amérique du nord et les Principaux pays européens, ainsi que les activités de Parcel Locker Solutions au Japon et de Customer Experience Management dans le segment International.
- **Opérations Annexes** : Mail-Related Solutions, Business Process Automation et Parcel Locker Solutions (hors Japon), en dehors des deux principales zones géographiques, ainsi que les autres activités du Groupe, comprenant les activités graphiques, les logiciels liés à la logistique et le système d'emballage automatique CVP.
- **Autres Solutions** : les activités graphiques, les logiciels liés à la logistique et le système d'emballage automatique CVP.
- **Autres Géographies** : tous les pays en dehors des deux zones géographiques majeures, l'Amérique du Nord et les Principaux pays européens.



Évolution du chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2020

<i>En millions d'euros</i>	T2 2020	T2 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	222	252	-11,9%	-12,0%	-12,0%
<i>Customer Experience Management</i>	31	36	-11,4%	-11,0%	-11,0%
<i>Business Process Automation</i>	16	16	-2,5%	-2,5%	-2,5%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	17	17	-1,0%	-1,9%	-1,9%
<i>Mail-Related Solutions</i>	158	183	-13,8%	-13,9%	-13,9%
Opérations Annexes	24	39	-38,1%	-37,0%	-32,5%
Total Groupe	246	291	-15,4%	-15,3%	-14,6%

<i>En millions d'euros</i>	T2 2020	T2 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	222	252	-11,9%	-12,0%	-12,0%
<i>Amérique du Nord</i>	121	131	-7,5%	-7,7%	-7,7%
<i>Principaux pays européens</i>	88	108	-18,0%	-18,1%	-18,1%
<i>International</i>	13	13	-5,5%	-4,2%	-4,2%
Opérations Annexes	24	39	-38,1%	-37,0%	-32,5%
Total Groupe	246	291	-15,4%	-15,3%	-14,6%



PREMIER SEMESTRE 2020

Compte de résultat consolidé

<i>en millions d'euros</i>	S1 2020 (clos le 31 juillet 2020)	S1 2019 (clos le 31 juillet 2019)
Chiffre d'affaires	485	557
Coûts des ventes	(129)	(146)
Marge Brute	356	411
Frais de recherche et développement	(25)	(25)
Frais commerciaux	(126)	(136)
Frais administratifs et généraux	(101)	(107)
Frais de maintenance et autres charges	(45)	(51)
Intéressement, paiement en actions	2	0
Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions	61	93
Charges liées aux acquisitions	(11)	(11)
Résultat opérationnel courant	50	82
Résultat des cessions et autres	(0)	(0)
Charges, nettes des reprises, pour optimisation des structures	(8)	(3)
Résultat opérationnel	42	79
Résultat financier	(17)	(19)
Résultat avant impôt	25	60
Impôts sur les bénéfices	(3)	(14)
Quote-part de résultat des SME	0	1
Résultat net	22	47
Intérêts minoritaires	(1)	0
Résultat net part du Groupe	21	47

**Bilan consolidé**

Actif	31 juillet 2020	31 juillet 2019	31 janvier 2020
<i>En millions d'euros</i>			
Ecarts d'acquisition	1 040	1 140	1 045
Immobilisations incorporelles	129	141	130
Immobilisations corporelles	213	228	235
Autres actifs financiers non courants	62	66	69
Créances de leasing	613	685	698
Autres créances non courantes	3	3	4
Impôts différés actifs	18	5	9
Stocks	75	84	77
Créances	187	198	233
Autres actifs courants	105	87	96
Trésorerie et équivalent de trésorerie	533	427	498
Actifs détenus en vue de leur vente	-	-	21
TOTAL ACTIF	2 978	3 064	3 115

Passif	31 juillet 2019	31 juillet 2019	31 janvier 2020
<i>En millions d'euros</i>			
Capitaux propres	1 221	1 277	1 249
Provisions pour risques et charges non courantes	25	25	29
Dettes financières non courantes	822	902	1 055
Autres dettes non courantes	1	8	1
Dettes financières courantes	297	234	112
Impôts différés passifs	144	145	135
Produits constatés d'avance	168	165	198
Instruments financiers	4	1	2
Autres passifs courants	296	307	327
Passifs détenus en vue de leur vente	0	-	7
TOTAL PASSIF	2 978	3 064	3 115

**Tableau de flux de trésorerie simplifié**

<i>En millions d'euros</i>	S1 2020 (clos le 31 juillet 2020)	S1 2019 (clos le 31 juillet 2019)
EBITDA	104	137
Autres éléments de la capacité d'auto financement	(2)	(6)
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts	102	131
Evolution du besoin en fonds de roulement	(25)	(55)
Variation nette des créances de leasing	54	31
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	131	107
Intérêts financiers et impôts payés	(16)	(37)
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	115	70
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	(39)	(49)
Flux de trésorerie nets après investissements	76	21
Incidence des variations de périmètre	(9)	(12)
Cessions d'immobilisations	0	-
Autres	1	-
Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions	68	9
Augmentation de capital	-	-
Rachats d'actions	(1)	-
Dividendes versés	-	-
Variation des dettes et autres	(33)	173
Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement	(34)	173
Incidence des taux de change sur la trésorerie	(1)	(2)
Variation de trésorerie nette	33	180