



Quadient – Fort rebond au T3 2020 grâce à l'amélioration de la performance organique de toutes les solutions, et révision à la hausse des perspectives 2020

Amélioration de la performance organique soutenue par toutes les solutions

- **Chiffre d'affaires de 258 millions d'euros au T3 2020, en baisse organique de -3,0%¹** par rapport au T3 2019, confirmant le rebond de l'activité depuis le point bas du mois d'avril ;
- **Légère baisse du chiffre d'affaires des Opérations Majeures à -1,8% en organique**, en forte amélioration par rapport au T2 2020 (-12,0%), reflétant principalement :
 - **La croissance à deux chiffres des activités de Business Process Automation et de Parcel Locker Solutions**, ainsi que l'amélioration de la performance des activités de Mail-Related Solutions and Customer Experience Management
 - **La bonne performance de l'Amérique du Nord qui enregistre une croissance organique de +2,3%**, soutenue par la hausse à deux chiffres du chiffre d'affaires de chacun des moteurs de croissance et la solide progression des ventes du segment International (+4,1%)
 - **La performance robuste des revenus récurrents (-0,8%)**, ainsi que la forte amélioration de la tendance des ventes de licences et d'équipements (-4,3%)

Solide exécution commerciale et opérationnelle

- **Dynamique commerciale toujours soutenue** avec de nouveaux gains de clients (KUB, Frasers), lancements de produits (module Distribute pour la plateforme Impress) et marques de reconnaissance de l'industrie (Syntex, PPTI, ISS ESG)
- **Poursuite de la gestion active de la base de coûts** pour protéger la rentabilité
- **Maintien d'une position de trésorerie robuste** au cours du T3 2020

Perspectives 2020 révisées à la hausse

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.

Compte tenu de l'amélioration de la performance enregistrée au T3 2020, les prévisions de chiffre d'affaires et d'EBIT courant² pour l'exercice 2020 sont revues à la hausse. La performance du chiffre d'affaires du T4 2020 sera principalement soutenue par la poursuite de la croissance des activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions.

Quadient prévoit pour l'exercice 2020^{3,4} :

- **Baisse organique du chiffre d'affaires d'environ 9% par rapport à 2019;**
- **EBIT courant² compris entre 140 millions d'euros et 145 millions d'euros⁵;**
- **Flux de trésorerie⁶ supérieurs à 100 millions d'euros⁵.**

Paris, le 23 novembre 2020,

Quadient (Euronext Paris : QDT), un leader des solutions d'entreprise visant à faire de chaque interaction client – via un canal physique ou digital – une expérience riche et personnalisée, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires consolidé du troisième trimestre 2020.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, déclare : « *Nous sommes très satisfaits du fort rebond de la tendance de chiffre d'affaires enregistrée au troisième trimestre 2020 par toutes nos solutions et dans chaque région. Tandis que l'économie a amorcé sa reprise suite à la période de confinement, Quadient a tiré pleinement avantage de son organisation véritablement*

¹ Le chiffre d'affaires du T3 2020 est comparé au chiffre d'affaires du T3 2019, auquel est déduit le chiffre d'affaires de ProShip pour un montant de 3,6 millions d'euros et auquel est ajouté le chiffre d'affaires de YayPay pour un montant de 0,3 million d'euros. Il est également retraité d'un impact de change défavorable de 9,1 million d'euros sur la période.

² Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions.

³ Les indications données à l'horizon 2022 dans le cadre du plan « Back to Growth » restent suspendues.

⁴ Hors nouvelle évolution défavorable drastique liée à la crise sanitaire de COVID-19 et dégradation économique inattendue lors du prochain trimestre

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

⁶ Flux de trésorerie après investissements



unifiée et a bénéficié de multiples synergies à tous les niveaux, allant des ventes croisées à l'efficacité du back office, ou encore de la mutualisation de la R&D à la plus grande intégration de la chaîne d'approvisionnement et logistique.

Le succès de nos solutions logicielles récemment lancées met en relief les importantes synergies générées par notre plateforme commune de R&D pour offrir à nos clients des outils de communication multicanaux afin de soutenir les entreprises de petite et moyenne taille dans leurs efforts de digitalisation de leurs processus internes ainsi que les organisations de plus grande taille, telles que les services gouvernementaux, les énergéticiens et l'industrie des services financiers, dans leur capacité à personnaliser les communications digitales et à améliorer l'expérience client.

La valeur ajoutée apportée par nos solutions logicielles nous a permis d'afficher une forte croissance à deux chiffres de l'activité Business Process Automation, incluant la croissance impressionnante de notre récente acquisition, la FinTech américaine YayPay. Dans le même temps, l'activité Customer Experience Management a continué à bénéficier de gains de nouveaux clients.

S'agissant de nos activités d'équipements connectés, nous avons enregistré une forte croissance à deux chiffres de l'activité Parcel Locker Solutions, démontrant la pertinence des consignes automatiques connectées pour les distributeurs, les transporteurs et les copropriétés dans un contexte de forte croissance du e-commerce, tandis que l'activité Mail-Related Solutions a également affiché une meilleure performance grâce au rebond substantiel des ventes d'équipements et de consommables.

Dans le contexte de fort rebond, nous révisons à la hausse nos perspectives pour l'exercice 2020. La performance de chiffre d'affaires va continuer à être portée par la croissance des activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions. Nous continuons également à adapter avec succès nos dépenses opérationnelles pour optimiser notre profitabilité et à donner la priorité à nos investissements de croissance sans renoncer aux lancements de nouveaux produits. Enfin, nous disposons d'un bilan très sain, ainsi que d'une forte position de trésorerie. »



FORT REBOND DE LA PERFORMANCE ORGANIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU T3 2020

Au troisième trimestre 2020, le **chiffre d'affaires consolidé** s'élève à 258 millions d'euros, en baisse contenue de 7,4% comparé au troisième trimestre 2019. La baisse du chiffre d'affaires s'établit à 3,0% en organique (hors impacts de change et hors effet de périmètre lié à la cession de ProShip en février 2020 et à l'acquisition de YayPay à la fin du mois de juillet 2020⁷), en nette amélioration par rapport au T2 2020 (-14,6%).

La stratégie de Quadient consiste à promouvoir la génération de revenus récurrents dans toutes ses solutions, en particulier au travers des ventes liées aux souscriptions *SaaS*⁸ et à la location. Au T3 2020, le Groupe a enregistré un rebond tant de ses revenus récurrents (-2,1%) que de ses ventes de licences et d'équipements (-5,0%, vs. -29,0% au T2 2020).

Évolution du chiffre d'affaires du T3 2020

En millions d'euros	T3 2020	T3 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	229	242	-5,3%	-1,7%	-1,8%
<i>Customer Experience Management</i>	31	33	-8,0%	-4,1%	-4,1%
<i>Business Process Automation</i>	18	15	+19,7%	+22,1%	+20,0%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	21	18	+23,5%	+28,9%	+28,9%
<i>Mail-Related Solutions</i>	159	176	-9,8%	-6,3%	-6,3%
Opérations Annexes	29	36	-21,2%	-20,5%	-11,8%
Total Groupe	258	278	-7,4%	-4,2%	-3,0%

En millions d'euros	T3 2020	T3 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	229	242	-5,3%	-1,7%	-1,8%
<i>Amérique du Nord</i>	127	132	-3,5%	+2,5%	+2,3%
<i>Principaux pays européens^(a)</i>	90	98	-8,3%	-8,2%	-8,2%
<i>International^(b)</i>	12	12	-1,5%	+4,1%	+4,1%
Opérations Annexes	29	36	-21,2%	-20,5%	-11,8%
Total Groupe	258	278	-7,4%	-4,2%	-3,0%

(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 T3 2019 par segment et activité a été revue en conséquence.

Opérations Majeures soutenues par l'amélioration de la performance de chaque solution

Au troisième trimestre 2020, les **Opérations Majeures** enregistrent un chiffre d'affaires de 229 millions d'euros (89% du chiffre d'affaires total du Groupe), en légère décroissance organique de 1,8% comparé au troisième trimestre 2019, soit une nette amélioration par rapport au T2 2020 (-12,0%). Cette évolution reflète une performance robuste des revenus récurrents (72% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures), en baisse organique de 0,8% comparé au T3 2019 (vs. -5,3% au T2 2020), ainsi qu'une forte amélioration de tendance pour les nouvelles ventes de licences et d'équipements (-4,3% vs. -27,6% au T2 2020).

Le segment **Amérique du Nord** (56% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures) affiche une forte performance avec une croissance de son chiffre d'affaires au T3 2020 (+2,3%), en nette amélioration par rapport au T2 2020 (-7,7%), portée par la forte hausse à deux chiffres du chiffre d'affaires de chacun des moteurs de croissance et une meilleure activité commerciale dans l'activité Mail-Related Solutions.

Le segment des **Principaux pays européens** affiche une baisse organique de son chiffre d'affaires beaucoup moins prononcée au T3 2020 (-8,2%) qu'au T2 2020 (-18,1%), en raison de la croissance à deux chiffres des revenus de l'activité Business Process Automation.

⁷ YayPay est consolidé depuis le 31 juillet 2020.

⁸ SaaS = Software as a Service.



Le segment **International** affiche une solide hausse de son chiffre d'affaires au T3 2020 (+4,1%), avec un retour à la croissance organique après la baisse du T2 2020 (-4,2%), portée par la forte progression des revenus de location de l'activité Parcel Locker Solutions au Japon.

Customer Experience Management

Au troisième trimestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Customer Experience Management** atteint 31 millions d'euros, en décroissance organique de 4,1% comparé au troisième trimestre 2019 (vs. -11,0% au T2 2020). Les revenus récurrents (74% du chiffre d'affaires de Customer Experience Management) continuent d'afficher une très bonne résilience (-1,3%), grâce à la poursuite de la forte croissance du chiffre d'affaires lié aux souscriptions en mode *SaaS* et à l'augmentation des revenus liés à la maintenance. Cette performance est compensée par la baisse des revenus des services professionnels, majoritairement opérés sur site et donc toujours affectés par les mesures de distanciation sociale.

Les ventes de licences (-11,3%) affichent une nette amélioration de tendance comparé au T2 2020 (-31,1%), grâce à plusieurs contrats aux États-Unis et au Royaume-Uni, y compris dans de nouveaux verticaux (secteur gouvernemental et énergéticiens).

L'Amérique du Nord continue d'enregistrer une forte croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires. À l'inverse, le chiffre d'affaires des Principaux pays européens est en baisse (principalement les services professionnels) en dépit de la forte croissance à deux chiffres enregistrée au Royaume-Uni. Le chiffre d'affaires du segment International est en recul du fait de la base de comparaison élevée au T3 2019.

Business Process Automation

Au troisième trimestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Business Process Automation** atteint 18 millions d'euros, en croissance organique de 20,0% par rapport au troisième trimestre 2019, affichant un retour à une croissance organique à deux chiffres après une baisse de 2,5% au T2 2020.

Les revenus récurrents enregistrent une très forte croissance (+34,6%), représentant 87% du chiffre d'affaires de l'activité Business Process Automation au T3 2020, grâce à la hausse significative des facturations basées sur le volume d'utilisation, y compris un effet de rattrapage positif dans le secteur des syndicats de copropriété en France, ainsi qu'à la poursuite de la forte croissance des revenus *SaaS*, liée à l'augmentation de la base clients enregistrée au cours des trimestres précédents. 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. Enfin, les ventes ont bénéficié de la croissance impressionnante de YayPay, la FinTech américaine récemment acquise par le Groupe et spécialisée dans les solutions d'automatisation de la gestion du poste client, qui a affiché une croissance à trois chiffres de son chiffre d'affaires par rapport au T3 2019.

Les ventes de licences (-31,4%), qui représentent une part relativement faible du chiffre d'affaires de l'activité Business Process Automation, souffrent toujours fortement, bien que la contribution des offres couplées avec l'activité Mail-Related Solutions ait repris au cours du trimestre.

Parcel Locker Solutions

Au troisième trimestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** atteint 21 millions d'euros, en croissance organique de 28,9% par rapport au troisième trimestre 2019 (vs. -1,9% au T2 2020).

Les revenus récurrents, représentant 47% du chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions au T3 2020, enregistrent une performance soutenue (+19,0%), avec une poursuite de la croissance à deux chiffres des revenus de location, ainsi qu'une forte hausse des revenus de souscription. De plus, les revenus récurrents bénéficient de l'augmentation soutenue du chiffre d'affaires lié à la maintenance, ainsi qu'à l'activité liée à la consommation/l'usage.

Les ventes d'équipements (+39,2%), dont la performance est en très nette amélioration comparée à celle du T2 2020 (-27,5%), sont portées par le fort dynamisme du secteur de la distribution aux États-Unis, grâce au déploiement de nouvelles consignes automatiques dans le cadre du contrat avec Lowe's. De plus, les ventes bénéficient également des premiers gains de clients de Quadient dans le secteur résidentiel au Royaume-Uni, capitalisant sur l'expertise et l'offre de produits de Parcel Pending.

Mail-Related Solutions

Au troisième trimestre 2020, le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** atteint 159 millions d'euros, en baisse organique de 6,3% par rapport au troisième trimestre 2019, grâce à une amélioration des conditions de l'activité par rapport au T2 2020 (-13,9%).



Les revenus récurrents (-5,4%), représentant 73% des ventes de Mail-Related Solutions au T3 2020, bénéficient de l'amélioration de tendance des revenus liés à la vente de consommables (cartouches d'encre), du fait de la reprise progressive de l'utilisation des équipements ainsi que de la forte résilience des autres revenus récurrents, largement soutenus par des contrats pluriannuels.

Les ventes d'équipements (-8,7%) affichent une performance bien meilleure qu'au T2 2020 (-25,5%), bénéficiant de la reprise continue des placements de nouveaux équipements par rapport au point bas enregistré au mois d'avril, avec une amélioration sur les trois segments de clientèle (petits, moyens et grands comptes), même si celle-ci est moins prononcée pour les systèmes d'insertion et de mise sous pli industriels. La tendance commerciale s'améliore par rapport au T2 2020 dans toutes les régions, en particulier en Amérique du Nord et dans la région France/Benelux. De plus, le carnet de commandes reste élevé au T3 2020 par rapport au T3 2019.

Opérations Annexes

Au troisième trimestre 2020, le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** atteint 29 millions d'euros (11% du chiffre d'affaires total du Groupe), en baisse organique de 11,8% comparé au troisième trimestre 2019, soit une nette amélioration par rapport au T2 2020 (-32,5%). Cette évolution reflète la croissance des revenus liés à l'export (contrats OEM avec des distributeurs tiers pour les équipements liés au courrier). Le chiffre d'affaires des activités graphiques continue de décroître. Enfin, le segment bénéficie d'une hausse du chiffre d'affaires issus des systèmes d'emballage automatisé CVP, avec la vente de 4 unités au T3 2020 (contre 5 unités au T3 2019), dont 2 unités de CVP Everest, modèle haut de gamme.



CHIFFRE D'AFFAIRES DES 9M 2020

Évolution du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de l'année 2020

En millions d'euros	9M 2020	9M 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	666	725	-8,2%	-7,6%	-7,6%
Customer Experience Management	92	98	-6,2%	-5,1%	-5,1%
Business Process Automation	49	45	+7,7%	+8,1%	+7,5%
Parcel Locker Solutions	53	46	+16,4%	+16,9%	+16,9%
Mail-Related Solutions	472	536	-12,0%	-11,4%	-11,4%
Opérations Annexes	77	110	-30,1%	-28,9%	-23,6%
Total Groupe	743	835	-11,1%	-10,4%	-9,6%

En millions d'euros	9M 2020	9M 2019	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	666	725	-8,2%	-7,6%	-7,6%
Amérique du Nord	366	382	-4,2%	-3,1%	-3,1%
Principaux pays européens ^(a)	263	307	-14,5%	-14,6%	-14,6%
International ^(b)	37	36	+2,6%	+4,6%	+4,6%
Opérations Annexes	77	110	-30,1%	-28,9%	-23,6%
Total Groupe	743	835	-11,1%	-10,4%	-9,6%

(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 des 9M 2019 par segment et activité a été revue en conséquence.

Sur les 9M 2020, le **chiffre d'affaires consolidé** s'élève à 743 millions d'euros, en baisse organique de 9,6%⁹ par rapport aux 9M 2019 (hors impact de change et hors effet de périmètre lié à la cession de ProShip en février 2020 et à l'acquisition de YayPay à la fin du mois de juillet 2020¹⁰).

Après une décroissance organique de 12,8% enregistrée au premier semestre 2020, Quadient bénéficie de l'amélioration des tendances commerciales au troisième trimestre (-3,0%), soutenue par ses moteurs de croissance, en particulier en Amérique du Nord, et de la reprise graduelle de l'activité Mail-Related Solutions amorcée depuis le point bas du mois d'avril.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Majeures** s'élève 666 millions d'euros sur les 9M 2020, en baisse organique de 7,6% par rapport aux 9M 2019, bénéficiant de la résilience des revenus récurrents (-3,3%).

Le chiffre d'affaires de l'activité **Customer Experience Management** s'élève à 92 millions d'euros sur les 9M 2020, en baisse organique de 5,1% par rapport aux 9M 2019. Les revenus récurrents (-2,1%) bénéficient de la croissance toujours soutenue du chiffre d'affaires lié aux souscriptions en mode SaaS et d'une hausse du chiffre d'affaires lié à la maintenance, compensant en partie l'impact des mesures de distanciation sociale sur les services professionnels. L'évolution des ventes de licences (-13,3%) reflète le niveau plus élevé de ventes additionnelles aux clients existants et le ralentissement de l'acquisition de nouveaux clients dans le contexte de distanciation sociale.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Business Process Automation** s'élève à 49 millions d'euros sur les 9M 2020, en croissance organique de 7,5% par rapport aux 9M 2019. À l'instar de l'activité de Customer Experience Management, l'activité de Business Process Automation continue d'enregistrer une forte demande pour les solutions digitales en mode SaaS, ce qui a un impact positif sur les revenus récurrents (+20,4%). De plus, les revenus récurrents bénéficient également de la croissance impressionnante de YayPay, dont le chiffre d'affaires enregistre une croissance à trois chiffres par rapport au troisième trimestre 2019. Les ventes de licences (-39,6%) sont affectées par une moindre contribution des offres couplées avec l'activité Mail-Related Solutions, le contexte de distanciation sociale rendant plus difficile le placement de nouveaux équipements.

⁹ Le chiffre d'affaires des 9M 2020 est comparé au chiffre d'affaires des 9M 2019, auquel est déduit le chiffre d'affaires de ProShip pour un montant de 7,8 millions d'euros et auquel est ajouté le chiffre d'affaires de YayPay pour un montant de 0,3 million d'euros. Il est également est retraité d'un impact de change défavorable de 6,0 millions d'euros sur la période.

¹⁰ YayPay est consolidé depuis le 31 juillet 2020.



Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** s'élève à 53 millions d'euros sur les 9M 2020, en croissance organique de 16,9% par rapport aux 9M 2019. Les revenus récurrents (+29,0%) bénéficient de la forte croissance à deux chiffres des revenus liés au modèle de location au Japon en raison de l'augmentation de la base installée, du niveau soutenu des ventes liées aux souscriptions dans le secteur résidentiel aux États-Unis, ainsi que de la hausse du chiffre d'affaires lié à la maintenance et la consommation/l'usage. La croissance des ventes d'équipements (+3,9%) reflète la forte dynamique commerciale sur le secteur de la distribution aux États-Unis durant le troisième trimestre, soutenue par le contrat avec Lowe's, compensée en partie par une baisse du chiffre d'affaires sur les segments des copropriétés et des entreprises/universités, celle-ci étant liée à un décalage des installations et à des délais dans les nouveaux projets de construction résultant des mesures de distanciation sociales et du contexte économique.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** s'élève à 472 millions d'euros sur les 9M 2020, en baisse organique de 11,4% par rapport aux 9M 2019. Les revenus récurrents (-7,7%) affichent leur résilience sur la période, ceux-ci étant largement soutenus par des contrats pluriannuels, à l'exception des consommables (cartouches d'encre), dont le niveau d'utilisation est particulièrement affecté pendant les périodes de confinement. La baisse des ventes d'équipement (-21.3%) reflète l'impact des mesures de distanciation sociale sur les placements de nouveaux produits, en particulier s'agissant des contrats de taille significative, bien que cette tendance soit moins prononcée en Amérique du Nord. Depuis le point bas enregistré au mois d'avril, le niveau d'activité en Mail-Related Solutions affiche une reprise progressive, soutenue en particulier par les ventes d'équipements et de consommables.

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** s'élève à 77 millions d'euros sur les 9M 2020, en baisse organique de 23,6% par rapport aux 9M 2019.

RÉVISION A LA HAUSSE DES 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.

Compte tenu de l'amélioration de la performance enregistrée au T3 2020, les prévisions de chiffre d'affaires et d'EBIT courant¹¹ pour l'exercice 2020 sont revues à la hausse. La performance du chiffre d'affaires du T4 2020 sera principalement soutenue par la poursuite de la croissance des activités Business Process Automation et Parcel Locker Solutions.

Quadient prévoit pour l'exercice 2020^{12,13} :

- Baisse organique du chiffre d'affaires d'environ 9% par rapport à 2019 (vs. environ 10% précédemment indiqué);
- EBIT courant¹¹ compris entre 140 millions d'euros et 145 millions d'euros¹⁴ (vs. 135-145 millions d'euros précédemment indiqué) ;
- Flux de trésorerie¹⁵ supérieurs à 100 millions d'euros¹⁴ (inchangé).

¹¹ Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions

¹² Les indications données à l'horizon 2022 dans le cadre du plan « Back to Growth » restent suspendues.

¹³ Hors nouvelle évolution défavorable drastique liée à la crise sanitaire de COVID-19 et dégradation économique inattendue lors du prochain trimestre

¹⁴ Sur la base des taux de change moyens du S1 2020.

¹⁵ Flux de trésorerie après investissements



FAITS MARQUANTS DU T3 2020

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. En plus du paiement de 30 millions de dollars américains qui était contractuellement exigible 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.

Contrat majeur dans le secteur de la distribution aux États-Unis avec Lowe's

En septembre 2020, Quadient a annoncé avoir conclu avec Lowe's, une enseigne américaine de commerce spécialisé 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. Lowe's est l'une des dix plus importantes enseignes de distribution aux États-Unis avec plus de 2 200 magasins.

L'innovation de Quadient récompensée lors des Parcel and Postal Technology International Awards 2020

Le 15 octobre 2020, Quadient a annoncé que son système d'emballage automatisé CVP Everest a été désigné « Technologie de Tri et de Conditionnement de l'Année » dans le cadre des Parcel and Postal Technology International (PPTI) Awards 2020.

Quadient est 12ème du classement général publié par le Syntec Numérique, Tech'In France et EY

Le 20 octobre 2020, Quadient a annoncé son classement à la troisième place des éditeurs de logiciels français, dans la catégorie des éditeurs horizontaux. Ce classement est publié dans le panorama Top 250 produit par deux organisations professionnelles d'éditeurs de logiciels, le Syntec Numérique et Tech'In France, ainsi que le cabinet de conseil EY. Quadient occupe également la 12ème place du classement général. Le panorama Top 250 classe les éditeurs et développeurs de logiciels français selon le chiffre d'affaires réalisé dans l'édition de logiciels.

Quadient enrichit sa plateforme Impress avec une nouvelle solution cloud de distribution de documents, Quadient® Impress Distribute

Le 26 octobre 2020, Quadient a annoncé le lancement de Quadient® Impress Distribute, nouvelle solution cloud de distribution de documents, qui supprime les tâches inutiles et fastidieuses liées à la préparation et à l'envoi de communications. Impress Distribute, les utilisateurs peuvent envoyer du courrier depuis leur poste de travail – sur site ou à distance –, permettant ainsi aux employés de se concentrer sur des tâches essentielles à plus forte valeur ajoutée, pour une meilleure efficacité. Quadient Impress Distribute est désormais disponible aux États-Unis, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Le caractère évolutif et fiable de la plateforme Impress de Quadient est le fruit du travail de l'équipe de R&D logicielle centralisée qui a développé la plateforme primée Inspire de l'activité Customer Experience Management du Groupe.

Quadient obtient le statut 'Prime' d'ISS ESG pour son engagement en matière de responsabilité sociétale d'entreprise

Le 29 octobre 2020, Quadient a annoncé avoir de nouveau obtenu le statut « Prime » d'ISS ESG, en reconnaissance de ses activités sur différents critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Ce statut est attribué aux entreprises dont la performance ESG dépasse le seuil spécifique défini pour son secteur. La performance 2020 de Quadient est le reflet de son engagement et de ses efforts continus en matière de responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Le fournisseur d'eau et d'énergie Knoxville Utilities Board repense la conception de ses factures et améliore l'expérience client grâce à Quadient Inspire

Le 3 novembre 2020, Quadient a annoncé que la solution Quadient® Inspire a été choisie par le plus grand fournisseur de services de gaz, d'électricité, d'eau et de gestion des eaux usées du comté de Knox, dans le Tennessee, et de sept comtés voisins, le Knoxville Utilities Board (KUB). Grâce à Quadient Inspire, KUB va entièrement revoir la présentation de sa facture mensuelle de services publics afin de la rendre plus claire et plus simple à comprendre, et améliorer ainsi l'expérience client. L'entreprise fonctionne dans un environnement non concurrentiel, pourtant KUB est attaché à apporter un haut niveau d'efficacité et de qualité de service auprès de 468 000 clients.



Le géant anglais de la distribution Frasers investit dans la technologie Quadient d'emballage automatisé à grande vitesse

Le 19 novembre 2020, Quadient a annoncé que le groupe Frasers, géant de la distribution au Royaume-Uni, a choisi la CVP Everest, le plus récent système d'emballage automatisé de Quadient – capable d'emballer sur mesure 1 100 commandes d'e-commerce par heure. Frasers Group utilisera le système d'emballage automatisé le plus avancé de Quadient pour créer des emballages à la taille exacte de chacune des commandes e-commerce de ses grandes marques, composées d'un ou de plusieurs articles.



CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadient organise **lundi 23 novembre 2020** une conférence téléphonique et un webcast, en anglais, à partir de 18h00, heure de Paris (17h00 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 37 71 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.

CALENDRIER

- 1^{er} décembre 2020 : **Session d'éducation sur l'activité Business Process Automation** (<https://invest.quadient.com/en-US/education-sessions>) ;
- 5 janvier 2020 : **Session d'éducation sur l'activité Parcel Locker Solutions** (les détails de l'événement seront communiqués ultérieurement) ;
- 30 mars 2020 : **Résultats annuels 2020 et Capital Markets Day**.

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

+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@oprghfinancial.fr

fabrice.baron@oprghfinancial.fr

Caroline Baude

+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/inséreuseuses, 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.