



Quadient – Forte performance du chiffre d'affaires au premier trimestre 2021 avec une croissance organique de 11,1%

Forte croissance organique soutenue par toutes les solutions

- **Chiffre d'affaires de 246 millions d'euros au T1 2021, en hausse organique de 11,1%¹ vs. T1 2020** (soit +3,0% en reporté) ;
- **Bonne dynamique de toutes les solutions :**
 - **Intelligent Communication Automation** en croissance organique de 5,8%, soutenue par une croissance de 21,4% des revenus liés aux souscriptions, la poursuite d'une forte performance de YayPay et des débuts prometteurs de la récente acquisition, Beanworks
 - Rebond marqué de l'activité **Mail-Related Solutions** (+6,3% de croissance organique), alimentée par une hausse de plus de 30% des ventes d'équipements
 - Croissance forte et soutenue de l'activité de **Parcel Locker Solutions** (+67,9% de croissance organique)
- Forte croissance organique de **l'Amérique du Nord** (+13,7%), couplée à une amélioration significative de la performance en **Europe** (+7,2%)

Une exécution commerciale et opérationnelle dynamique

- **Acquisition de clients** (ICA : 600+ clients au T1 2021 ; PLS : équipement de nouvelles universités et signature du contrat avec Relais Colis en France ; MRS : institution financière de premier rang en France, gouvernement de l'Etat de Californie aux Etats-Unis) et **extension de contrat** (e.g. contrat PLS avec Lowe's étendu au Canada)
- **Lancements de produits** (Inspire Evolve, gamme de machines à affranchir iX en Allemagne, nouvelles solutions de consignes automatiques pour l'extérieur, évolution de Quadient Impress Distribute) et **nouveau partenariat entre YayPay et Sage**
- **Nouvelle reconnaissance de la part des cabinets d'études de marché** (Quadrant, Aspire)

Perspectives 2021 révisées à la hausse

- **Croissance organique du chiffre d'affaires 2021 par rapport à 2020 maintenant attendue supérieure à 4%** (vs. une croissance organique d'au moins 2% en 2021 précédemment)
- **Croissance organique du résultat opérationnel courant² par rapport à 2020³ maintenant attendue entre 5 et 6%** (vs. une croissance organique attendue entre 4 et 6% précédemment)

Paris, le 26 mai 2021,

Quadient (Euronext Paris : QDT), un leader des solutions d'entreprise visant à faire de chaque interaction client – via un canal physique ou digital – une expérience riche et personnalisée, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires consolidé du premier trimestre 2021.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient, déclare : « *Nous sommes entrés dans la deuxième phase de notre plan stratégique Back to Growth sur une base très solide. Grâce au maintien de nos positions de leader et à notre nouveau modèle opérationnel, désormais bien établi, nous récoltons les fruits d'une exécution solide dans toutes nos solutions. Ce nouveau trimestre s'est révélé très dynamique en termes d'acquisitions de nouveaux clients, de lancements de produits et de nouveaux partenariats. En déployant notre suite complète de solutions logicielles d'automatisation intelligente des communications, nous continuons à faire évoluer progressivement notre clientèle vers un modèle SaaS, tout en bénéficiant de l'apport important des solutions récemment acquises dans les domaines de la gestion des comptes fournisseurs et des comptes clients. Nous avons également connu un fort rebond de nos activités liées au courrier, comme en témoigne la forte croissance des ventes d'équipements. Enfin, nous avons continué à augmenter notre base installée de consignes automatiques, ce qui s'est traduit par une croissance régulière des revenus liés aux abonnements. Alors que l'économie continue de se redresser, nous avons également enregistré une amélioration de l'usage de toutes nos solutions, ce qui témoigne de la pertinence de notre offre. Sur la base de la forte croissance organique à deux chiffres réalisée au premier trimestre, nous révisons à la hausse nos prévisions pour l'ensemble de l'année.* »

¹ Le chiffre d'affaires du T1 2021 est comparé au chiffre d'affaires du T1 2020, duquel est déduit, prorata temporis, le chiffre d'affaires de ProShip et des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande et auquel est ajouté, prorata temporis, le chiffre d'affaires de YayPay et de Beanworks, pour un montant consolidé de -6,7 million d'euros, et est retraité d'un impact de change défavorable de 12 millions d'euros sur la période.

² Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

³ Sur la base du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2020 hors reprise du complément de prix de Parcel Pending, soit sur une base de 145 millions d'euros.



AUGMENTATION ORGANIQUE DE 11.1% DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU T1 2021

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'élève à 246 millions d'euros au premier trimestre 2021, en hausse de 3,0% comparé au premier trimestre 2020. La hausse du chiffre d'affaires s'établit à 11,1% en organique. Les changements de périmètre sont liés à la cession de ProShip fin février 2020, à l'acquisition de YayPay fin juillet 2020, la cession des activités graphiques en Australie et Nouvelle Zélande le 21 janvier 2021 et l'acquisition de Beanworks le 23 mars 2021.

La stratégie de Quadient consiste à promouvoir la génération de revenus liés aux souscriptions dans toutes ses solutions, en particulier au travers des ventes liées aux souscriptions *SaaS*⁴ et à la location.

Évolution du chiffre d'affaires du T1 2021

En millions d'euros	T1 2021	T1 2020 ^(a)	Variation ^(a)	Variation hors change ^(a)	Variation organique ^(a)
Opérations Majeures	226	215	+5,2%	+10,7%	+10,3%
<i>Intelligent Communication Automation</i>	44	42	+4,4%	+7,8%	+5,8%
<i>Mail-Related Solutions</i>	159	158	+0,9%	+6,3%	+6,3%
<i>Parcel Locker Solutions</i>	22	15	+54,0%	+67,9%	+67,9%
Opérations Annexes	20	24	-15,6%	-16,1%	+21,1%
Total Groupe	246	239	+3,0%	+8,0%	+11,1%

En millions d'euros	T1 2021	T1 2020	Variation	Variation hors change	Variation organique
Opérations Majeures	226	215	+5,2%	+10,7%	+10,3%
<i>Amérique du Nord</i>	123	118	+4,9%	+14,5%	+13,7%
<i>Principaux pays européens^(b)</i>	91	85	+7,1%	+7,2%	+7,2%
<i>International^(c)</i>	12	12	-5,6%	-1,0%	-1,0%
Opérations Annexes	20	24	-15,6%	-16,1%	+21,1%
Total Groupe	246	239	+3,0%	+8,0%	+11,1%

(a) Les données 2020 ont été retraitées pour prendre en compte le reclassement depuis *Intelligent Communication Automation* vers *Mail-Related Solutions*

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

(c) Le segment international regroupe les activités de *Parcel Locker Solutions* au Japon, ainsi que les activités *Customer Experience Management (ICA)* en dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens.

Opérations Majeures

Les **Opérations Majeures** enregistrent un chiffre d'affaires de 226 millions d'euros au premier trimestre 2021 (92% du chiffre d'affaires total du Groupe), en croissance organique de 10,3% comparé au premier trimestre 2020.

Le segment **Amérique du Nord** (55% du chiffre d'affaires des Opérations Majeures) affiche une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaire au T1 2021 (+13,7%), portée par un fort rebond de l'activité *Mail-Related Solutions* ainsi que la dynamique continue de l'activité *Parcel Locker Solutions*.

Le segment des **Principaux pays européens** affiche une hausse organique importante de son chiffre d'affaires au T1 2021 (+7,2%) par rapport au T1 2020, bénéficiant notamment d'une croissance à deux chiffres des revenus générés en France.

Le segment **International** affiche une légère baisse de son chiffre d'affaires au T1 2021 (-1,0%) par rapport au T1 2020.

⁴ SaaS = Software as a Service.



Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** atteint 44 millions d'euros au premier trimestre 2021, en croissance organique de 5,8% comparé au premier trimestre 2020.

Les revenus liés aux souscriptions (70% du chiffre d'affaires d'Intelligent Communication Automation au T1 2021) continuent d'afficher une forte croissance à deux chiffres pour les petites et moyennes entreprises (+31%) ainsi que pour les grands comptes (+15%), grâce à une augmentation soutenue des activités en mode SaaS et liées au volume.

La tendance de chiffre d'affaires des services professionnels est en amélioration tandis que les licences enregistrent un déclin prononcé, principalement dû aux changements de modèle vers le mode SaaS, tant pour les petites et moyennes entreprises que pour les grands comptes.

De plus, Intelligent Communication Automation bénéficie de la poursuite de la forte performance de YayPay et des débuts prometteurs de Beanworks.

Dans l'ensemble, Intelligent Communication Automation a enregistré une forte dynamique commerciale avec l'acquisition de plus de 600 nouveaux clients au cours du trimestre, une augmentation de l'utilisation des plates-formes Quadient Impress et Quadient Inspire, le lancement de nouveaux produits (version 1.2 de Quadient Impress Distribute, un nouveau module de veille économique et de tableaux de bord pour YayPay). Enfin, le trimestre a enregistré une reconnaissance continue de la part des sociétés d'études de marché (Quadrant, Aspire).

Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** atteint 159 millions d'euros au premier trimestre 2021, en hausse organique de 6,3% par rapport au premier trimestre 2020.

Le chiffre d'affaires a enregistré une hausse dans toutes les géographies avec une performance soutenue en Amérique du Nord.

Les revenus liés aux souscriptions (73% des ventes de Mail-Related Solutions au T1 2021) sont quasiment stables (-0.9%), montrant la résilience de la base installée.

Les ventes d'équipements enregistrent un fort rebond avec une croissance organique supérieure à 30% et l'acquisition de nouveaux clients dont un contrat avec le gouvernement de la Californie aux Etats-Unis et une institution financière de premier rang en France.

De plus, la série de machines à affranchir iX a été lancée en Allemagne.

Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** atteint 22 millions d'euros au premier trimestre 2021, en croissance organique de 67,9% par rapport au premier trimestre 2020.

Les revenus liés aux souscriptions (50% du chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions au T1 2021) enregistrent une performance à deux chiffres (+20,2%), portée par l'augmentation de la base installée aux Etats-Unis en 2020.

Les ventes d'équipements ont augmenté fortement grâce à la dynamique dans le marché de la grande distribution aux Etats-Unis ainsi que grâce au rebond du segment des universités.

L'activité a enregistré des débuts prometteurs au Royaume-Uni.

Dans l'ensemble, au cours de ce trimestre, Parcel Locker Solutions a réalisé l'acquisition de clients avec le déploiement de ses solutions dans de nouvelles universités et la signature du contrat avec Relais Colis en France ainsi que l'extension du contrat Lowe's au Canada. Au premier trimestre 2021, plus de 900 unités ont été installées et l'utilisation a augmenté pour atteindre 70%.



Opérations Annexes

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** atteint 20 millions d'euros au premier trimestre 2021 (8% du chiffre d'affaires total du Groupe), en hausse organique de 21,1% comparé au premier trimestre 2020.

La croissance reflète principalement l'augmentation du chiffre d'affaires issu des systèmes d'emballage automatisé « CVP ».

RÉVISION A LA HAUSSE DES PERSPECTIVES 2021

Quadient bénéficie d'une position unique sur le marché dans un contexte d'explosion du e-commerce et de l'accélération de l'adoption par les entreprises de solutions de digitalisation des processus, de la gestion de l'expérience client et des communications professionnelles.

Compte tenu de la forte performance réalisée au premier trimestre 2021, la croissance organique du chiffre d'affaires prévue pour l'ensemble de l'année 2021 est revue à la hausse à plus de 4 % (contre une prévision de croissance organique du chiffre d'affaires de 2 % minimum précédemment) de même que la croissance organique du résultat opérationnel courant⁵ par rapport à 2020⁶ qui est maintenant attendue entre 5 et 6% (contre une prévision de croissance organique du résultat opérationnel courant précédemment attendue entre 4 et 6%).

FAITS MARQUANTS DU T1 2021

Quadient gagne trois places au classement Gaïa Research 2020

Le 18 février 2021, Quadient a annoncé être positionné en sixième place du classement général Gaïa Research, gagnant trois places par rapport à l'année précédente. Quadient occupe également la cinquième place du classement des entreprises réalisant un chiffre d'affaires de plus de 500 millions d'euros. Chaque année, le classement Gaïa Research met en avant les entreprises françaises avec les meilleures performances sur des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), parmi un panel de 230 petites et moyennes entreprises cotées sur Euronext Paris.

Quadient double pratiquement ses installations de consignes colis aux États-Unis en 2020 et dépasse les 13 000 unités dans le monde

Le 1^{er} mars 2021, Quadient a annoncé avoir dépassé les 13 000 consignes colis installées dans le monde, ce qui représente globalement plus de 600 000 casiers et positionne Quadient comme le deuxième fournisseur mondial de solutions de consignes colis automatiques.

Acquisition de la FinTech Beanworks, leader dans les solutions SaaS d'automatisation de la gestion des factures fournisseurs

Le 22 mars 2021, Quadient a annoncé la signature d'un accord définitif pour l'acquisition de Beanworks, une société en forte croissance, leader dans les solutions SaaS (Software as a Service) d'automatisation de la gestion des factures fournisseurs.

Quadient renforce son engagement ESG en devenant signataire du Global Compact des Nations Unies

Le 25 mars 2021, Quadient a annoncé son adhésion au Global Compact (Pacte Mondial) des Nations Unies, la plus grande initiative de développement durable d'entreprise au monde. Quadient rejoint ainsi plus de 12 000 signataires dans le monde qui intègrent à leur stratégie et leurs opérations les dix principes du Global Compact relatifs au respect des Droits Humains, au droit du travail, à l'environnement et à la lutte contre la corruption.

Signature d'un partenariat stratégique avec Relais Colis pour déployer 500 consignes colis en magasins en France

Le 13 avril 2021, Quadient a annoncé avoir signé un partenariat stratégique avec Relais Colis, un acteur majeur de la livraison de colis aux particuliers en France. Dans le cadre du partenariat, Quadient pilotera le déploiement de ses nouvelles consignes automatiques Parcel Pending Lite auprès de grandes et moyennes surfaces partenaires du réseau Relais Colis en France.

⁵ Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions.

⁶ Sur la base du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2020 hors reprise du complément de prix de Parcel Pending, soit sur une base de 145 millions d'euros.



A travers un contrat locatif portant sur 500 unités à installer progressivement en France sur 3 ans, Relais Colis donne sa confiance à Quadient dans ce qui sera l'un des premiers déploiements d'envergure de la nouvelle unité Parcel Pending Lite après son lancement courant 2020. Cette solution innovante et brevetée apporte de nombreux bénéfices à Relais Colis, aux magasins dans lesquels elle sera installée et aux acheteurs en ligne.

Quadient reconnue Leader Technologique dans les domaines du CCM et de la cartographie du parcours client par un cabinet d'études international

Le 19 avril 2021, Quadient a annoncé être le seul fournisseur de solutions de gestion des communications clients (CCM) à avoir été reconnu comme un leader à la fois dans le domaine du CCM et de la cartographie du parcours client dans deux études distinctes SPARK Matrix™ publiées récemment par Quadrant Knowledge Solutions, un cabinet international d'études et de conseil. Quadient est par ailleurs la seule entreprise technologique à figurer dans les deux rapports, ce qui souligne sa position unique de passerelle entre les marchés du CCM et de la gestion de l'expérience client (CXM).

Quadient a été nommée Leader Technologique dans le rapport SPARK Matrix Customer Communications Management 2021. Quadient s'est distinguée pour la variété de solutions CCM proposées, apportant un meilleur contrôle des communications clients et une vue holistique des workflows CCM. Des fonctionnalités majeures comme la rationalisation des processus, l'amélioration de l'efficacité et la personnalisation des communications omnicanales sont disponibles depuis une plateforme unique sur le Cloud ou sur site.

Dans le rapport SPARK Matrix Customer Journey Mapping, Quadient a aussi été nommée Leader pour son outil de cartographie des parcours clients en mode SaaS. Celui-ci intègre l'ensemble des points de contact virtuels et physiques entre une organisation et ses clients et les restitue sous la forme de cartes de parcours lisibles.

ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Quadient lance Inspire Evolve, solution cloud de gestion des communications client, et poursuit sa stratégie de développement d'offres SaaS

Le 4 mai 2021, Quadient a annoncé le lancement mondial d'Inspire Evolve, solution ultra performante de gestion des communications client (CCM) en mode SaaS (Software-as-a-Service). Cette solution soutient la transformation accélérée des entreprises en donnant à tous les employés, indépendamment de leur expertise technique, la possibilité de maîtriser les communications client sans dépendre de l'informatique. Avec Inspire Evolve, les communications client peuvent être conservées et distribuées dans le cloud par les différents départements de l'entreprise au moment où elles sont les plus utiles.

Inspire Evolve répond à la demande croissante pour une solution de communication client puissante basée sur le cloud qui s'intègre facilement aux technologies existantes et en simplifie l'utilisation, dans un délai de mise en œuvre minime et en aidant les équipes à concevoir et à fournir rapidement des communications sécurisées, personnalisées et centrées sur l'humain.

YayPay, solution Quadient d'automatisation de la gestion du poste client, rejoint la Marketplace de Sage pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises

Le 24 mai 2021, Quadient a annoncé que sa solution d'automatisation de la gestion du poste client (AR) en mode SaaS (logiciel en tant que service) YayPay by Quadient est maintenant disponible pour les petites et moyennes entreprises sur l'application web Marketplace de Sage, le leader mondial des technologies au service de la gestion des entreprises.

Partie intégrante du portefeuille de solutions d'Automatisation Intelligente des Communications (ICA) de Quadient, YayPay sera proposée aux clients Sage X3 via la Sage Marketplace, une application Web répertoriant à la fois les partenaires éditeurs de logiciels indépendants et ceux développant de solutions intégrées aux produits cloud de Sage. Ce partenariat permet à Quadient de se lier à l'un des principaux fournisseurs mondiaux de technologies de gestion et de finance d'entreprise.



CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadient organise **mercredi 26 mai 2021** 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) 33 0551 0200 ;

Mot de passe : QUADIENT

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

CALENDRIER

- 1^{er} juillet 2021 : **Assemblée Générale des actionnaires** (<https://invest.quadient.com/assemblees-generales>) ;
- **Session d'éducation sur l'activité Mail-Related Solutions** (les détails de l'événement seront communiqués ultérieurement) ;
- 27 septembre 2021 : **Résultats du premier semestre 2021 et chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2021**.

À propos de Quadient®

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

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

Contacts

Laurent Sfaxi

+33 (0)1 45 36 61 39

l.sfaxi@quadient.com

financial-communication@quadient.com

Caroline Baude

+33 (0)1 45 36 31 82

c.baude@quadient.com

OPRG Financial

Isabelle Laurent / Fabrice Baron

+33 (0)1 53 32 61 51 /+33 (0)1 53 32 61 27

isabelle.laurent@oprgfinancial.fr

fabrice.baron@oprgfinancial.fr