



## Bonne dynamique maintenue au T3 2023, au même rythme qu'au S1, faisant du T3 le 6<sup>e</sup> trimestre consécutif de croissance organique du chiffre d'affaires

### Points clés

- La **croissance organique<sup>(1)</sup> du chiffre d'affaires s'élève à 2,0 %** au 3<sup>e</sup> trimestre 2023 comme sur les 9 premiers mois de l'exercice. Le chiffre d'affaires des 9 premiers mois atteint 785 millions d'euros
- Les **revenus liés aux souscriptions** ont enregistré une **croissance organique de 3,6 %** au cours des 9 premiers mois de l'exercice et représentent **71 % du chiffre d'affaires total**
- La **base de revenus récurrents annuels<sup>(2)</sup>** des activités logicielles a franchi le cap des **200 millions d'euros**
- **Performance vigoureuse en Amérique du Nord**, les trois activités du Groupe contribuant à la croissance organique de 4,4 % enregistrée dans la région au cours des 9 premiers mois de l'exercice
- **Maintien de la notation AA par MSCI ESG ratings.** Quadient figure dans la catégorie des leaders pour la 8<sup>e</sup> année consécutive
- La **croissance organique du chiffre d'affaires de l'exercice 2023** devrait rester globalement en ligne avec le niveau atteint au cours des 9 premiers mois, soit **environ 2 %**, contre environ 3 % précédemment attendus
- La perspective d'une **croissance organique du résultat opérationnel courant 2023** (hors charges liées aux acquisitions) **est confirmée** à un niveau d'**environ +10 %** grâce à un contrôle serré des dépenses

Paris, le 29 novembre 2023,

**Quadient S.A.** (Euronext Paris : QDT), un leader des solutions d'entreprise visant à faire de chaque interaction client – via un canal physique ou digital – une expérience riche et personnalisée, annonce ce jour son chiffre d'affaires consolidé du troisième trimestre 2023 (période close le 31 octobre 2023).

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadient S.A., a déclaré : « *Le maintien de notre dynamique continue de croissance organique des revenus fait du troisième trimestre 2023 notre sixième trimestre consécutif de hausse, preuve de repositionnement réussi de Quadient en société intégrée occupant une place de leader dans chacun des marchés sur lesquels nous avons choisi d'opérer. Dans le même temps, nos revenus liés aux souscriptions continuent de croître de façon organique à un rythme supérieur à celui de l'ensemble du Groupe, démontrant les progrès accomplis dans notre basculement stratégique vers un modèle économique reposant sur plus de revenus récurrents dans l'ensemble de nos activités.*

*Comme en témoigne la relation symbiotique entre nos activités liées au courrier et nos activités logicielles, les synergies entre nos solutions constituent un facteur clé de notre stratégie. Elles nous permettent de tirer parti de notre principal actif, à savoir notre large base de clients diversifiée, en favorisant les ventes croisées. De plus, notre engagement en matière d'innovation et notre approche différenciée dans la constitution de notre suite logicielle nous ont fourni des opportunités de croissance supplémentaires. C'est ainsi que nous avons été capables de franchir la barre des 200 millions d'euros de base de revenus récurrents annuels pour notre activité logicielle cloud, positionnant Quadient comme le leader de son marché.*

*Grâce à l'amélioration continue de notre offre, notre activité liée au courrier a de nouveau fait preuve de résilience, réalisant une performance supérieure à celle de ses concurrents tout en étant à l'origine d'importantes prises de commandes pour nos solutions logicielles. Par ailleurs, notre capacité à conjuguer innovation et approche commerciale efficace et différenciée nous a permis d'enregistrer nos premiers succès dans le développement de réseaux ouverts de consignes colis, en France comme au Royaume-Uni. Ces réseaux multi-transporteurs se déploient à un bon rythme et nous sommes fiers de la montée en puissance des premiers volumes de colis tant pour ce qui concerne les livraisons facilitant la problématique du dernier kilomètre, que pour les retours de colis.*

(1) Le chiffre d'affaires des 9M 2023 est comparé au chiffre d'affaires des 9M 2022, à taux de change constants (impact de change défavorable de 19 M€) auquel est déduit le chiffre d'affaires des activités Graphiques dans les pays Nordiques et de l'activité Shipping en France et auquel est ajouté le chiffre d'affaires de Daylight, pour un montant consolidé de (5) M€ sur la période.

Le chiffre d'affaires du T3 2023 est comparé au chiffre d'affaires du T3 2022, à taux de change constants (impact de change défavorable de 13 M€) auquel est ajouté le chiffre d'affaires de Daylight, pour un montant consolidé de 1 M€ sur la période.

(2) Base de revenus récurrents annuels : indicateur avancé des revenus annualisés des revenus liés aux souscriptions de Intelligent Communication Automation



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE  
ET DES 9 PREMIERS MOIS 2023

quadient  
Because connections matter.

Malgré un contexte macroéconomique plus difficile, marqué par un allongement des cycles de vente auprès des grandes entreprises, notre dynamique commerciale reste soutenue sur le segment des petites et moyennes entreprises. Tout en évoluant dans un environnement plus complexe, nous sommes déterminés à continuer de mettre l'accent sur la production de revenus récurrents, ce qui nous rend confiants dans la résilience de notre modèle d'affaires et dans notre capacité à générer une croissance profitable au quatrième trimestre 2023 et au-delà.

Enfin, nous sommes ravis d'accueillir de nouveaux actionnaires significatifs, à savoir Bpifrance et VESA Equity Investment, à un moment important de notre histoire puisque nous approchons de la fin de notre plan stratégique à trois ans et que nous nous apprêtons à présenter en 2024 de nouvelles ambitions pour notre prochaine phase de croissance profitable. »

### CHIFFRE D'AFFAIRES DES NEUF PREMIERS MOIS DE L'EXERCICE 2023

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a atteint 785 millions d'euros lors des neuf premiers mois de l'exercice 2023, ce qui représente une croissance organique de 2,0 % par rapport aux neuf premiers mois de 2022. En données publiées, le chiffre d'affaires a décliné de 1,1 %, intégrant un effet de change négatif de 19 millions d'euros et un effet de périmètre négatif de 5 millions d'euros. Les changements de périmètre sont relatifs à la cession des activités Graphiques dans les pays Nordiques et à celle de l'activité Shipping en France, toutes deux intervenues en juin 2022, ainsi qu'à l'acquisition de Daylight en septembre 2023.

### Chiffre d'affaires consolidé par solution

#### Chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros	9M 2023	9M 2022	Variation	Variation organique <sup>(1)</sup>
Intelligent Communication Automation	179	166	+8,0 %	+9,7 %
Mail-Related Solutions <sup>(a)</sup>	539	555	(2,9) %	(0,6) %
Parcel Locker Solutions <sup>(a)</sup>	66	67	(0,8) %	+3,9 %
Autres solutions cédées en 2022	0	5	n/a	n/a
<b>Total Groupe</b>	<b>785</b>	<b>793</b>	<b>(1,1) %</b>	<b>+2,0 %</b>

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

#### Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** a atteint 179 millions d'euros au cours des neuf premiers mois de 2023, enregistrant une croissance organique solide de 9,7 % et une hausse de 8,0 % en données publiées par rapport aux neuf premiers mois de 2022.

Les revenus liés aux souscriptions ont connu une forte croissance organique, à +17,7 %. Ils représentent **80 % du chiffre d'affaires** de l'activité Intelligent Communication Automation au cours des neuf premiers mois de l'exercice, une progression significative par rapport à la proportion de 75 % qui était la leur au cours des neuf premiers mois de 2022. La transition vers un modèle économique axé sur le SaaS (*Software as a Service*) se poursuit, la proportion de **clients abonnés en mode SaaS atteignant 81 %** à la fin du troisième trimestre. La croissance organique des revenus liés aux souscriptions a bénéficié d'une contribution positive de toutes les zones géographiques et d'un nouveau gain conséquent de clients additionnels dans le segment des PME dans de multiples secteurs d'activité. Le troisième trimestre a été le théâtre de succès significatifs en matière de ventes croisées, 36 % des commandes logicielles enregistrées ayant été réalisées auprès de la base de clients de solutions liées au courrier. Cependant, le décalage de deux grands projets ainsi que le report des décisions de grandes entreprises ont eu un effet négatif sur la croissance des revenus liés aux souscriptions au troisième trimestre.

Le poids des ventes de licences de logiciels installés sur site et celui des services professionnels ont de nouveau reculé, les ventes de licences représentant moins de 7 % du chiffre d'affaires de l'activité Intelligent Communication Automation et les revenus issus des services professionnels ayant baissé à 13 %. Ceci est notamment dû à l'évolution du choix des clients, l'adoption de logiciels accessibles via le *cloud* générant moins de prestations de mise en service, ainsi qu'à une évolution du mix clients vers plus d'entreprises de taille moyenne.



A la fin du troisième trimestre, la base de **revenus récurrents annuels (ARR)**, qui constitue un indicateur avancé des futurs revenus liés aux souscriptions, **s'élevait à 202 millions d'euros**, ce qui représente une croissance organique annualisée<sup>(3)</sup> de 13,4 % par rapport à la fin de l'exercice 2022, malgré l'impact du décalage de deux grands projets. Le franchissement de la barre des 200 millions d'euros hisse la plateforme *cloud* de Quadient au rang de leader sur son marché.

L'accent continue d'être mis sur l'amélioration de l'offre de la plateforme logicielle et sur l'innovation. Depuis le début du troisième trimestre, deux nouveaux partenariats stratégiques ont été signés dans le but de fournir des données enrichies sur la santé financière des entreprises permettant une meilleure évaluation du risque crédit. Le partenariat avec Coface permet de proposer un module supplémentaire pour la gestion des comptes clients sur la plateforme *cloud* de Quadient. Le partenariat avec Altares renforce également les solutions de gestion des comptes clients en associant l'expertise d'Altares en matière d'informations sur les entreprises aux capacités d'intelligence artificielle de la plateforme pour mieux prévoir les comportements de paiement et proposer des stratégies plus efficaces de relances personnalisées. Ces nouvelles fonctionnalités intègrent des données très précises sur la notation des entreprises et des analyses crédit afin de pouvoir améliorer le recouvrement des créances client.

Enfin, Quadient a reçu de nouvelles distinctions notables, maintenant notamment sa position au 15<sup>e</sup> rang du classement du Top 250 des éditeurs de logiciels français et confirmant sa 5<sup>e</sup> place dans la catégorie des « Éditeurs horizontaux ».

## Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** s'est élevé à 539 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2023, en repli organique de seulement 0,6 %, grâce à une croissance organique positive de 0,9 % au troisième trimestre 2023, et en recul de 2,9 % en données publiées sur les neuf premiers mois de l'année.

Les ventes d'équipements ont enregistré une croissance organique de 1,3 % au cours des neuf premiers mois de l'exercice et de 5,7 % au troisième trimestre. Cette forte hausse a été alimentée par des placements stratégiques en Amérique du Nord ainsi que par une contribution positive de la région France/Benelux. Ceci s'accompagne d'une performance notable du segment International au troisième trimestre grâce notamment au contrat signé avec NBT<sup>(4)</sup> dans les pays Nordiques.

L'engagement fort de Quadient en matière d'innovation est illustré par la croissance significative de la **pénétration des nouveaux équipements qui représentent 30 % de la base installée** à la fin des neuf premiers mois de l'année. Cette trajectoire positive est soutenue par les investissements continus dans le renouvellement de l'offre produit, encourageant l'adoption des dernières générations d'équipements.

Le développement des ventes croisées demeure un axe prioritaire, comme en témoigne le succès récent d'un contrat multi-solutions signé avec le *Department of Veteran Affairs* aux Etats-Unis. Mettant en valeur l'efficacité de la stratégie de ventes croisées du Groupe, ce gain stratégique réunit le déploiement de trois produits Quadient, à savoir le tout dernier modèle de machine à affranchir, une plieuse/inséreuse et une solution logicielle d'Intelligent Communication Automation.

De plus, les progrès continus réalisés en matière de placement d'équipements s'accompagnent d'un élargissement de l'offre logicielle dédiée aux solutions liées au courrier, avec le lancement au troisième trimestre de S.M.A.R.T. ESSENTIAL qui permet une comptabilisation détaillée des coûts ainsi que des fonctionnalités d'expédition multi-transporteurs aux Etats-Unis. Cette extension de la gamme de logiciels permet de répondre de façon plus complète aux divers besoins des différents segments de clients, renforçant la position de Quadient sur le marché.

Le faible repli organique de 1,4 % des revenus liés aux souscriptions enregistré sur les neuf premiers mois de 2023 souligne la résilience de l'activité Mail-Related Solutions de Quadient grâce au bon niveau de placements d'équipements au cours des années précédentes et une progression des revenus liés à l'usage des équipements. Ceci démontre la capacité de Quadient à relever efficacement les défis du secteur du courrier. Le bon niveau de nouvelles prises de commandes comme celui du carnet de commandes illustrent également la solidité du modèle économique dans la durée, malgré un allongement du cycle de vente pour les gros contrats.

(3) L'ARR des 9M 2023 a bénéficié d'un effet de change positif de 3,5 millions d'euros par rapport à l'exercice 2022.

(4) Voir communiqué de presse diffusé [le 20 juin 2023](#)



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE  
ET DES 9 PREMIERS MOIS 2023

quadient  
Because connections matter.

### Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** a atteint 66 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2023, en croissance organique de 3,9 % et en décroissance de 0,8 % en données publiées par rapport aux neuf premiers mois de 2022.

Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 7,6 % au cours des neuf premiers mois de l'année, mais la croissance s'est avérée plus faible au troisième trimestre, à +2,9 %. Ce ralentissement est principalement dû à l'effet temporairement négatif du nouveau contrat commercial signé avec Yamato au Japon en juillet, tandis que la France et l'Amérique du Nord ont connu des croissances organiques à deux chiffres des revenus liés aux souscriptions au troisième trimestre.

Les ventes d'équipements et de licences ont été en baisse organique de 3,4 % au cours des neuf premiers mois de l'année, pénalisées par des placements plus faibles dans le secteur de la distribution en Amérique du Nord ainsi que par le fait que le déploiement de certains contrats dans le segment International ait été achevé.

La volonté stratégique de Quadient reste de développer des réseaux ouverts de consignes colis, au Royaume-Uni et en France, afin d'enregistrer une progression rapide des volumes de colis tant pour ce qui concerne les livraisons, facilitant la problématique du dernier kilomètre, que pour les retours de colis. La solution Drop Box de Quadient a été désignée comme « Innovation de l'Année » aux Parcel and Postal Technology International Awards 2023. Cette distinction remarquable souligne l'engagement de Quadient à développer des solutions qui améliorent l'expérience des consommateurs et des distributeurs en matière de retours, simplifiant le processus de collecte et de réexpédition des colis.

Quadient continue par ailleurs de nouer des partenariats importants, le dernier exemple en date étant le contrat signé avec GLS France accordant à ce transporteur un accès au réseau ouvert de consignes colis de Quadient en France. Des espaces exclusifs seront réservés pour GLS France dans un certain nombre de sites correspondant aux priorités géographiques du transporteur. GLS France aura ainsi accès à plus de 1 500 points de collecte et de dépôt, dont ceux inclus dans le contrat signé avec Auchan en septembre 2023.

Le rythme d'installation des consignes s'est accéléré avec environ 600 nouvelles unités installées au troisième trimestre. Au 31 octobre 2023, la base installée de consignes colis intelligentes de Quadient atteignait environ **19 500 unités dans le monde** contre environ 18 000 unités à la fin de l'exercice 2022.

### Chiffre d'affaires par zone géographique

En millions d'euros	9M 2023	9M 2022	Variation	Variation organique <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	447	442	+1,1 %	+4,4 %
Principaux pays européens <sup>(a)</sup>	263	267	(1,4) %	(2,9) %
International <sup>(b)</sup>	75	84	(11,5) %	+5,3 %
<b>Total Groupe</b>	<b>785</b>	<b>793</b>	<b>(1,1) %</b>	<b>+2,0 %</b>

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

(b) Le segment International regroupe les activités Intelligent Communication Automation, Mail-Related Solutions et Parcel Locker Solutions en-dehors de l'Amérique du Nord et des Principaux pays européens, ainsi que – au premier semestre 2022 – les autres solutions cédées en juin 2022 et précédemment enregistrées en Opérations Annexes.

Au cours des neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires de **l'Amérique du Nord** (57 % du chiffre d'affaires du Groupe) s'est élevé à 447 millions d'euros, **en croissance organique de 4,4 %** et en hausse de 1,1 % en données publiées, **chacune des trois Solutions ayant enregistré une croissance organique positive**. L'activité Intelligent Communication Automation a été le principal contributeur de cette performance avec une solide croissance organique à deux chiffres. La pénétration des solutions logicielles *cloud* a continué d'être fortement soutenue par le succès des ventes croisées auprès de la base de clients de Mail-Related Solutions, tandis que les solutions d'automatisation des cycles de paiement et de recouvrement ont également bien performé dans cette zone géographique. L'activité Mail-Related Solutions a bénéficié du succès des nouveaux produits récemment lancés.

Les **Principaux pays européens** (33 % du chiffre d'affaires du Groupe) ont réalisé un chiffre d'affaires de 263 millions d'euros, ce qui représente un repli organique de 2,9 % et un recul de 1,4 % en données publiées. Cette évolution reflète une



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE  
ET DES 9 PREMIERS MOIS 2023

**quadient**  
Because connections matter.

performance contrastée entre la région France/Benelux qui a enregistré un croissance organique positive et le Royaume-Uni et l'Allemagne qui sont en baisse.

Le chiffre d'affaires du segment **International** (10 % du chiffre d'affaires du Groupe) a atteint 75 millions d'euros, enregistrant une solide croissance organique de 5,3 %, grâce à la bonne performance de Mail-Related Solutions au troisième trimestre et malgré l'effet temporairement négatif de la signature du nouvel accord commercial avec Yamato.

### CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE 2023

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'est élevé à 263 millions d'euros au troisième trimestre 2023, en croissance organique de 2,0 %. En données publiées, le chiffre d'affaires a décliné de 2,6 % par rapport au troisième trimestre 2022, intégrant un effet de change négatif de 13 millions d'euros et un effet de périmètre positif de 1 million d'euros. Le changement de périmètre est relatif à l'acquisition de Daylight en septembre 2023.

En millions d'euros	T3 2023	T3 2022 Pro forma	Variation	Variation organique <sup>(1)</sup>
Intelligent Communication Automation	60	58	+2,7 %	+5,8 %
Mail-Related Solutions <sup>(a)</sup>	181	189	(3,7) %	+0,9 %
Parcel Locker Solutions <sup>(a)</sup>	21	23	(6,6) %	+0,9 %
<b>Total Groupe</b>	<b>263</b>	<b>270</b>	<b>(2,6) %</b>	<b>+2,0 %</b>

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

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** a atteint 60 millions d'euros au troisième trimestre 2023, enregistrant une croissance organique de 5,8 %, grâce notamment à une croissance à deux chiffres en Amérique du Nord. Les revenus liés aux souscriptions ont enregistré une croissance organique de 12,5 %, un niveau plus faible que lors des six premiers mois de l'année, du fait d'événements non récurrents, à savoir :

- Le décalage de la mise en œuvre de deux gros contrats, et
- Des cycles de vente plus longs et des retards dans les prises de décision des grandes entreprises.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** a enregistré une performance remarquable, atteignant 181 millions d'euros au troisième trimestre, ce qui représente une croissance organique positive de 0,9 % avec une forte croissance des ventes d'équipements (+5,7 %) et une bonne résilience des revenus liés aux souscriptions (-1,2 %). A noter également que le segment International a enregistré une croissance organique à deux chiffres.

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** a atteint 21 millions d'euros au troisième trimestre 2023, en croissance organique de 0,9 % par rapport au troisième trimestre 2022.

En millions d'euros	T3 2023	T3 2022	Variation	Variation organique <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	152	155	(2,4) %	+4,5 %
Principaux pays européens <sup>(a)</sup>	85	88	(3,9) %	(5,6) %
International <sup>(b)</sup>	26	26	+0,4 %	+13,7 %
<b>Total Groupe</b>	<b>263</b>	<b>270</b>	<b>(2,6) %</b>	<b>+2,0 %</b>

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

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

Le chiffre d'affaires de l'**Amérique du Nord** a enregistré une croissance organique de 4,5 % au troisième trimestre, portée par une hausse de l'activité des trois solutions, y compris une croissance organique à deux chiffres de Intelligent Communication Automation.



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE  
ET DES 9 PREMIERS MOIS 2023

quadient  
Because connections matter.

Le chiffre d'affaires des **Principaux pays européens** a affiché une baisse organique de 5,6 %, malgré une bonne performance de l'activité Parcel Locker Solutions, qui a notamment bénéficié du développement des récents contrats en France. Celle-ci a été compensée par un recul de l'activité Intelligent Communication Automation, lié à la poursuite de la bascule du modèle de ventes de licences vers un modèle SaaS.

Le chiffre d'affaires du segment **International** a enregistré une forte croissance organique de 13,7 %, portée par une bonne performance en ventes d'équipements, notamment en Mail-Related Solutions.

### Investigations relatives à la situation des filiales italienne et suisse de Mail-Related Solutions

Pour ce qui concerne les irrégularités comptables identifiées au sein des filiales italienne et suisse de Mail-Related Solutions, les enquêtes ont confirmé que ces irrégularités sont cantonnées à ces seules filiales. Ces investigations sont cependant toujours en cours et, comme indiqué dans le communiqué des résultats semestriels du 20 septembre dernier, le Groupe ne peut exclure des impacts financiers additionnels dans les comptes 2023 alors que, par ailleurs, il se réserve le droit d'engager des poursuites judiciaires à l'encontre de toute personne impliquée dans ces irrégularités comptables.

## PERSPECTIVES

### Guidance annuelle 2023 et objectifs financiers de la période 2021-2023

La croissance organique de l'exercice 2023 est attendue à un niveau globalement en ligne avec celle enregistrée au cours des neuf premiers mois, à savoir 2 % en prenant en compte les conditions macro-économiques actuelles. La guidance annuelle du Groupe est donc ajustée à environ 2 % contre environ 3 % attendus précédemment et l'objectif sur la période 2021-2023 est également revu en conséquence.

Ce niveau de croissance organique conjugué au levier opérationnel de l'activité ainsi qu'à l'attention portée au contrôle des dépenses permet au Groupe de maintenir sa prévision de croissance organique du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions à environ 10 %.

#### Perspectives de chiffre d'affaires

- La croissance organique du chiffre d'affaires 2023 est attendue à environ 2 % contre environ 3 % attendus précédemment.
- L'objectif de taux de croissance organique annuel moyen du chiffre d'affaires sur la période 2021-2023 est ajusté à environ 2,5% contre un objectif précédent de 3 % minimum.

#### Perspectives d'EBIT courant<sup>(5)</sup>

- La croissance organique du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2023 reste attendue à environ 10 %.
- L'objectif d'un taux de croissance organique<sup>(6)</sup> annuel moyen du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions à un niveau au moins égal à « mid-single digit » sur la période 2021-2023 est également confirmé.

<sup>(5)</sup> Résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions

<sup>(6)</sup> Sur la base du résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions 2020 hors reprise du complément de prix de Parcel Pending, (i.e. 145 millions d'euros) avec un effet de périmètre constituant une base proforma de 140 millions d'euros. La variation organique est calculée à taux de change constants, périmètre constant et en excluant l'impact IFRIC.





## FAITS MARQUANTS DU TROISIÈME TRIMESTRE 2023

### **Quadient placé Leader pour l'automatisation des comptes clients et fournisseurs dans les rapports SPARK Matrix 2023**

Le 7 août 2023, Quadient a été distingué en tant que leader dans deux nouveaux rapports concernant le marché des solutions logicielles d'automatisation comptable des comptes clients et fournisseurs. Édités par le cabinet de conseil Quadrant Knowledge Solutions, les deux rapports, respectivement *SPARK Matrix™ Accounts Payable Automation 2023*, dédié aux solutions d'automatisation des comptes fournisseurs et *SPARK Matrix™ Accounts Receivable Applications 2023* pour les comptes clients, soulignent l'excellence technologique et l'impact déterminant des solutions logicielles de Quadient.

### **Quadient investit dans des fonctionnalités d'intelligence artificielle grâce aux services Microsoft Azure AI pour enrichir sa plateforme cloud**

Le 24 août 2023, Quadient est fier d'annoncer l'intégration de sa plateforme Intelligent Communication Automation (ICA) avec Microsoft Azure AI, un portefeuille de services d'intelligence artificielle (IA) conçu pour les développeurs et les scientifiques des données, soutenu par un environnement sécurisé et des principes d'IA responsables. L'intégration de l'IA générative dans la plateforme cloud de Quadient contribuera davantage à transformer la façon dont les organisations s'engagent avec leurs clients.

### **Quadient s'associe à REPAY pour offrir des expériences de paiement exceptionnelles dans l'automatisation des comptes fournisseurs**

Le 8 septembre 2023, Quadient annonce avoir conclu un partenariat technologique avec la société américaine Repay Holdings Corporation (NASDAQ : RPAY) (« REPAY »), un leader dans les solutions de paiement intégrées aux outils métier, basé à Atlanta. Ce partenariat permettra d'améliorer l'expérience de paiement des utilisateurs de la solution cloud d'automatisation des comptes fournisseurs (AP) de Quadient. REPAY facilite les paiements d'entreprises de nombreux secteurs d'activité en Amérique du Nord, notamment la distribution automobile, l'éducation, les services techniques, les administrations publiques et les municipalités, la santé, les médias, les syndicats de copropriété ou encore l'hôtellerie.

### **Décarbonisation de la livraison : plus de 300 consignes colis Quadient s'ajoutent au réseau de points relais d'UPS France**

Le 12 septembre 2023, UPS et Quadient annoncent leur partenariat stratégique donnant accès à UPS au réseau ouvert de consignes colis Quadient à travers la France. Cette collaboration permettra à UPS de compléter son réseau français de points relais, actuellement plus grand réseau d'Europe pour l'entreprise logistique, composé de plus de 6 150 UPS Access Points. Quadient, dont l'activité consignes colis compte déjà plus de 1 000 unités en France, continue de déployer son réseau ouvert aux différents acteurs de la logistique de colis.

### **Quadient enrichit sa solution cloud de communication client avec l'acquisition d'une technologie de formulaires intelligents**

Le 18 septembre 2023, Quadient a annoncé le lancement de Quadient Inspire iForms, une nouvelle fonctionnalité de formulaires intelligents intégrée à sa solution de gestion de la communication client (CCM) Quadient Inspire, à la suite de l'acquisition de Daylight Automation<sup>(7)</sup>

Daylight Automation, anciennement FormHero, est une plateforme cloud low-code qui permet aux entreprises de créer et de déployer rapidement des solutions numériques personnalisées. Leur base de clients s'étend à des secteurs très orientés client, tels que la banque et l'assurance, et comprend trois grandes institutions financières au Canada. Les deux entreprises collaboraient étroitement depuis l'annonce de leur partenariat en 2022. Avec cette nouvelle capacité de formulaire intelligent, Quadient Inspire apporte de nouveaux bénéfices aux entreprises à la recherche de solutions cloud permettant de créer des expériences client attractives à grande échelle.

### **Quadient devient fournisseur exclusif des solutions de gestion de courrier de l'Union des Caisses Nationales de Sécurité Sociale**

Le 28 septembre 2023, Quadient a annoncé avoir remporté un appel d'offres décisif auprès de l'Union des Caisses Nationales de Sécurité Sociale (UCANSS). L'accord-cadre d'une durée de 4 ans attribue à Quadient le mandat exclusif pour la fourniture d'une variété d'équipements d'affranchissement, mise sous pli et ouvre-lettres auprès des organismes affiliés à la Sécurité Sociale.

(7) Du point de vue financier, cette acquisition n'est pas matérielle pour les résultats financiers de Quadient.



## ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

### **La foncière Galimmo s'associe à Quadient pour simplifier la livraison et le retrait de colis dans ses centres commerciaux en France**

Le 9 octobre 2023, Quadient a annoncé que Galimmo, foncière qui détient et opère les centres commerciaux attenants aux hypermarchés Cora, proposera prochainement le retrait en consignes colis intelligentes Parcel Pending by Quadient dans son parc français.

### **Quadient s'associe avec MFG au Royaume-Uni, pour étendre son réseau ouvert de consignes colis automatiques**

Le 12 octobre 2023, Quadient a annoncé un nouveau partenariat avec Motor Fuel Group (MFG). MFG, l'un des principaux exploitants indépendants de stations-service au Royaume-Uni, accueillera plusieurs points Parcel Pending by Quadient dans les semaines à venir, pour proposer la livraison et le retrait 24h/24 et 7j/7 aux transporteurs et consommateurs à travers le Royaume-Uni.

### **Rachat partiel au titre des obligations émises par Quadient pour un montant de 325 000 000,00 € au taux de 2,25% à échéance 2025 - code ISIN FR0013478849**

**Le 19 octobre 2023**, Quadient a procédé à un rachat partiel au titre des obligations émises par Quadient le 23 janvier 2020 pour un montant de 325 000 000,00 € au taux de 2,25% à échéance 3 février 2025 (Code ISIN FR0013478849) (la "Souche") à hauteur d'un montant nominal de 34 200 000,00 €.

Le montant nominal restant en circulation au titre de la Souche après cette opération de rachat partiel **était de** 290 800 000,00 €.

**Le 9 novembre 2023**, Quadient a procédé à un rachat partiel au titre des obligations émises par Quadient le 23 janvier 2020 pour un montant de 325 000 000,00 € au taux de 2,25% à échéance 3 février 2025 (Code ISIN FR0013478849) (la "Souche") à hauteur d'un montant nominal de 12 200 000,00 €.

Le montant nominal restant en circulation au titre de la Souche après cette opération de rachat partiel **est à présent de** 278 600 000,00 €.

### **Quadient en bonne position dans le Top 250 des éditeurs de logiciels français en 2023**

Le 9 novembre 2023, Quadient a annoncé son maintien à la 15<sup>e</sup> place du classement Top 250 des éditeurs de logiciels français de cette année, se plaçant également 5<sup>e</sup> dans la catégorie des « Éditeurs horizontaux ». Le classement prend en compte le chiffre d'affaires 2022 lié à la vente de licences, services et abonnements de logiciels, sur la base des déclarations de 275 éditeurs de logiciels français.

Pour en savoir plus sur les publications de Quadient, vous retrouverez tous les communiqués de presse sur le site investisseurs du Groupe à l'adresse suivante : <https://invest.quadient.com/communique-de-presse>.





## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE  
ET DES 9 PREMIERS MOIS 2023

**quadiant**  
Because connections matter.

### CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadiant organise une conférence téléphonique et un webcast à partir de 18h00, heure de Paris (17h00 heure de Londres) ce jour.

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

La conférence téléphonique sera accessible aux numéros suivants :

- France : +33 (0) 1 70 37 71 66;
- États-Unis : +1 786 697 3501;
- Royaume-Uni : +44 (0) 33 0551 0200.

*Mot de passe : Quadiant*

Le webcast restera accessible en réécoute sur le site Internet du Groupe, rubrique Relations Investisseurs, pendant un délai de 1 an.

### AGENDA FINANCIER

- Mars 2024 : **Publication du chiffre d'affaires du quatrième trimestre et résultats de l'exercice 2023**

\*\*\*

#### A propos de Quadiant®

Quadiant 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, Quadiant 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. Quadiant est cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris (QDT) et fait partie des indices CAC® Mid & Small et EnterNext® Tech 40. Les actions Quadiant sont éligibles au PEA-PME.

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

#### Contacts

<p><b>Catherine Hubert-Dorel, Quadiant</b> +33 (0)1 45 36 61 39 <a href="mailto:c.hubert-dorel@quadiant.com">c.hubert-dorel@quadiant.com</a> <a href="mailto:financial-communication@quadiant.com">financial-communication@quadiant.com</a></p> <p><b>Caroline Baude, Quadiant</b> +33 (0)1 45 36 31 82 <a href="mailto:c.baude@quadiant.com">c.baude@quadiant.com</a></p>	<p><b>OPRG Financial</b> Isabelle Laurent / Fabrice Baron +33 (0)1 53 32 61 51 / +33 (0)1 53 32 61 27 <a href="mailto:isabelle.laurent@oprghfinancial.fr">isabelle.laurent@oprghfinancial.fr</a> <a href="mailto:fabrice.baron@oprghfinancial.fr">fabrice.baron@oprghfinancial.fr</a></p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------