



Chiffre d'affaires du T1 2022 en hausse de 2,5 % en données publiées, activité soutenue par des tendances porteuses

Développements positifs dans toutes les solutions malgré une base de comparaison élevée

- **Chiffre d'affaires de 253 millions d'euros au T1 2022, en hausse de 2,5 % en données publiées et en baisse organique de -0,6 %¹ vs. T1 2021, en ligne avec les attentes de Quadiant.**
- **Intelligent Communication Automation** : chiffre d'affaires en croissance organique de 10,7 %, porté par une hausse organique de 15,7 % des revenus liés aux souscriptions. La croissance de la base de revenus récurrents annuels (158 M€^{2,3} à la fin du trimestre) a été soutenue par une nouvelle progression du nombre de clients, qui a atteint plus de 12 000 comptes³ à la fin du trimestre, ainsi que par une augmentation de l'utilisation des solutions.
- **Mail-Related Solutions** : solide performance avec un recul contenu à -1,7 % en organique malgré une base de comparaison élevée au T1 2021 (croissance organique de 6,3 % au T1 2021 vs. T1 2020). La résilience des revenus, liée notamment à une contribution positive de l'Amérique du Nord, confirme le succès des choix stratégiques de Quadiant centrés sur l'innovation et les clients.
- **Parcel Locker Solutions** : la base installée a crû de plus de 550 nouvelles unités, atteignant 16 300 consignes à la fin du trimestre. Tandis que les revenus liés aux souscriptions ont à nouveau progressé, avec une croissance organique de 11,1 %, les ventes d'équipements ont souffert d'une base de comparaison très élevée au T1 2021 correspondant principalement à la fin du déploiement d'un important contrat avec un distributeur aux États-Unis. Ainsi, le chiffre d'affaire de Parcel Locker Solutions s'est contracté de -17,9 % au T1 2022 sur une base organique contre +67,9 % au T1 2021 vs. T1 2020.

Fondamentaux dynamiques et pipeline solide – Perspectives 2022 confirmées

- Avec une performance solide et conforme à ses attentes au premier trimestre, un robuste modèle d'affaires récurrent soutenu par des fondamentaux dynamiques et un important pipeline dans toutes ses solutions, Quadiant s'attend à ce que la croissance organique s'accélère au cours de l'année et confirme ses perspectives pour l'exercice 2022.
- **Croissance organique du chiffre d'affaires 2022 confirmée à plus de 2%⁴ par rapport à 2021.**
- **Croissance organique de l'EBIT courant⁵ confirmée à un niveau « low to mid-single digit » par rapport à 2021.**

Paris, le 7 juin 2022,

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 ce jour son chiffre d'affaires consolidé du premier trimestre 2022 (période close le 30 avril 2022).

Geoffrey Godet, Directeur Général de Quadiant, a déclaré : « *Le premier trimestre a été largement conforme à nos attentes avec une bonne performance sous-jacente dans chacune de nos trois solutions, malgré une base de comparaison élevée. À l'avenir, nos solides positions de marché nous ouvrent des perspectives favorables pour chacune de nos solutions. Nous sommes d'ailleurs très fiers que nos plateformes cloud aient été récemment distinguées et désignées comme leader de notre industrie par IDC MarketScape, trois ans seulement après que nous ayons lancé notre stratégie cloud. Nos plateformes SaaS voient leur pénétration augmenter dans leurs marchés principaux tandis que nous continuons à déployer dans de nouveaux pays européens les activités des sociétés FinTech que nous avons récemment acquises. Dans le domaine des consignes*

¹ Le chiffre d'affaires du T1 2022 est comparé à celui du T1 2021 à taux de change constants (11 millions d'euros d'impact de change favorable sur la période), auquel est ajouté, prorata temporis, le chiffre d'affaires de Beanworks acquis en mars 2021, soit un montant consolidé de 0,7 million d'euros, et dont sont exclues les activités d'emballage automatique cédées à la fin du 1^{er} semestre 2021, ce qui représente un montant de -4,4 millions d'euros sur le trimestre.

² La base de revenus récurrents annuels (ARR) du T1 2022 a bénéficié d'un effet de change favorable d'environ 5 millions d'euros par rapport au T4 2021.

³ La base de revenus récurrents annuels et le nombre de clients à la fin de l'exercice 2021 ont été corrigés respectivement d'environ 2 millions d'euros et d'environ 280 clients du fait d'une double comptabilisation.

⁴ Par rapport à l'exercice 2021, à taux de change constants, incluant un montant de 0,7 million d'euros correspondant à Beanworks acquis en mars 2021 et excluant un montant de 13,8 millions d'euros correspondant aux activités d'emballage automatique cédées à la fin du 1^{er} semestre 2021

⁵ EBIT courant = résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions



automatiques, notre important pipeline de nouveaux projets continue de bénéficier d'une bonne dynamique. Quant à nos solutions liées au courrier, elles enregistrent de bonnes performances grâce notamment au succès de notre nouvelle gamme iX. Sur la base de ces fondamentaux solides et grâce à notre modèle économique fortement récurrent et, pour une large part, indexé à l'inflation, nous sommes confiants dans le fait que la croissance organique va s'accroître au cours des neuf prochains mois. Nous confirmons par conséquent nos perspectives pour l'exercice 2022. »

CHIFFRE D'AFFAIRES DU PREMIER TRIMESTRE 2022

Le **chiffre d'affaires consolidé** s'est élevé à 253 millions d'euros au premier trimestre 2022, en croissance de 2,5 % en données publiées par rapport à la même période que l'an dernier et en repli organique de -0,6 %. Quadient a bénéficié d'un important effet de change positif d'environ 11 millions d'euros, essentiellement lié au dollar US, tandis que l'effet périmètre a représenté un montant net négatif de -3,7 millions d'euros résultant de la conjugaison de la cession des activités d'emballage automatique à la fin du premier semestre 2021 et de l'acquisition de Beanworks en mars 2021.

Évolution du chiffre d'affaires du premier trimestre 2022

En millions d'euros	T1 2022	T1 2021	Évolution	Évolution à taux de change constants	Évolution organique
Opérations Majeures	236	226	+4,6 %	-0,5 %	-0,8 %
<i>Intelligent Communication Automation</i>	52	44	+17,7 %	+12,4 %	+10,7 %
<i>Mail-Related Solutions</i>	165	159	+3,6 %	-1,7 %	-1,7 %
<i>Parcel Locker Solutions</i>	19	22	-14,6 %	-17,9 %	-17,9 %
Opérations Annexes	16	20	-19,9 %	-19,9 %	+2,3 %
Chiffre d'affaires total	253	246	+2,5 %	-2,1 %	-0,6 %

En millions d'euros	T1 2022	T1 2021	Évolution	Évolution à taux de change constants	Évolution organique
Opérations Majeures	236	226	+4,6 %	-0,5 %	-0,8 %
<i>Amérique du Nord</i>	135	123	+9,0 %	+0,6 %	+0,0 %
<i>Principaux pays européens^(a)</i>	89	91	-2,4 %	-3,4 %	-3,4 %
<i>International</i>	13	12	+11,4 %	+10,1 %	+10,1 %
Opérations Annexes	16	20	-19,9 %	-19,9 %	+2,3 %
Chiffre d'affaires total	253	246	+2,5 %	-2,1 %	-0,6 %

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

Opérations Majeures

Les **Opérations Majeures** ont enregistré un chiffre d'affaires de 236 millions d'euros (94 % du chiffre d'affaires total) au cours du premier trimestre 2022, en hausse de 4,6 % par rapport au premier trimestre 2021, bénéficiant d'un effet de change favorable. En organique, le chiffre d'affaires s'est replié de -0,8 % par rapport au premier trimestre 2021, affecté par une base de comparaison élevée en Mail-Related Solutions et en Parcel Locker Solutions, tandis que l'activité Intelligent Communication Automation a enregistré une croissance organique à deux chiffres.

En organique, le chiffre d'affaires de l'**Amérique du Nord** (57 % des Opérations Majeures) a été stable au premier trimestre 2022 par rapport au premier trimestre 2021. Quadient a bénéficié d'une contribution à deux chiffres de l'activité Intelligent Communication Automation et d'une bonne performance de l'activité Mail-Related Solutions. L'activité Parcel Locker Solutions a été pénalisée par une base de comparaison élevée due à la fin du déploiement d'un important contrat avec un distributeur au premier trimestre de l'an dernier.



Le chiffre d'affaires des **Principaux pays européens** a bénéficié du déploiement de contrats récemment remportés en Parcel Locker Solutions ce qui s'est traduit par une croissance organique à deux chiffres pour cette activité, ainsi que du lancement récent de sa plateforme d'automatisation de la gestion des comptes fournisseurs. La performance positive des activités européennes a été compensée par une baisse des revenus de l'activité Mail-Related Solutions, en particulier en France.

Le chiffre d'affaires du segment **International** a enregistré une croissance organique à deux chiffres au premier trimestre 2022 (+10,1 %) par rapport au premier trimestre 2021, portée par les contributions positives des activités Intelligent Communication Automation et Parcel Locker Solutions.

Intelligent Communication Automation

Le chiffre d'affaires de l'activité **Intelligent Communication Automation** s'est élevé à 52 millions d'euros au premier trimestre 2022, en croissance organique de 10,7 % par rapport au premier trimestre 2021.

Les revenus liés aux souscriptions (73 % du chiffre d'affaires de Intelligent Communication Automation au premier trimestre 2022) ont enregistré une forte croissance organique à deux chiffres de 15,7 %. Toutes les catégories de clients ont crû à deux chiffres, y compris une croissance d'environ 50 % des revenus liés aux souscriptions des solutions d'automatisation de la gestion des comptes clients et fournisseurs.

Malgré la poursuite de l'évolution du modèle économique des ventes de licences vers des souscriptions en mode SaaS, les ventes de licences ont enregistré une croissance organique de 6,4 % au premier trimestre 2022 par rapport à un niveau particulièrement faible au premier trimestre 2021. Le recul organique de -3,7 % des revenus liés aux services professionnels est lié à une évolution du mix produits ainsi qu'à un nombre moins élevé de mises en place de grands contrats en Europe par rapport au premier trimestre de l'an dernier.

Soutenue par de nouveaux gains de clients, la base de revenus récurrents annuels a progressé significativement, atteignant 158 millions d'euros² à la fin du premier trimestre 2022 contre 145 millions d'euros³ fin 2021. Le nombre de clients³ a dépassé 12 000 à la fin du premier trimestre 2022, alimenté par le gain net de près de 450 clients au cours du trimestre reflétant le succès de la stratégie de *cross-selling* et d'*up-selling* de Quadiant ainsi que le développement prometteur en France et au Royaume-Uni de Beanworks, la plateforme de gestion automatisée des comptes fournisseurs récemment acquise par Quadiant.

Post-clôture du trimestre, et seulement trois ans après avoir annoncé sa stratégie cloud, Quadiant a été désigné « Leader » dans le rapport MarketScape 2022 du cabinet IDC dédié à l'évaluation des solutions de Gestion de la Communication Client dans le Cloud, mettant en lumière la force du positionnement de la plateforme cloud de Quadiant par rapport à ses concurrents. Une telle reconnaissance sectorielle démontre le succès de la stratégie SaaS de Quadiant et le développement rapide et réussi de son offre cloud. Parmi les points forts de Quadiant soulignés dans le rapport MarketScape d'IDC, figurent la stratégie d'expérience client, la performance et l'évolutivité, ainsi que l'expertise en termes d'implémentation.

Mail-Related Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Mail-Related Solutions** a atteint 165 millions d'euros au premier trimestre 2022, en recul organique de seulement -1,7 % par rapport au premier trimestre 2021, qui constituait pourtant une base de comparaison élevée puisqu'il était en croissance organique de 6,3 % par rapport au premier trimestre 2020.

Les revenus liés aux souscriptions (73 % du chiffre d'affaires de Mail-Related Solutions au premier trimestre 2022) ont enregistré un repli organique de -1,7 %, illustrant à nouveau la résilience de l'activité générée par la base installée.

Les ventes d'équipement ont également continué de faire preuve de résilience, enregistrant un recul organique contenu de seulement -1,6 %, une performance d'autant plus solide que le premier trimestre 2021 avait crû de 31,9 % en organique dans un contexte de rebond post-COVID. Cette performance illustre la robustesse des choix stratégiques de Quadiant et le succès du placement des équipements de la nouvelle gamme de produits iX. La proportion d'équipements de nouvelle génération au sein de la base installée a continué de progresser de façon soutenue, passant de 11,7 % fin 2021 à 13,8 % à la fin du premier trimestre 2022.

Le chiffre d'affaires de l'activité Mail-Related Solutions a enregistré une croissance organique positive en Amérique du Nord, tandis que dans les Principaux pays européens le chiffre d'affaires a été en recul organique, la France ayant été affectée par l'élection présidentielle. Les deux régions ont néanmoins surperformé leurs marchés respectifs.



Parcel Locker Solutions

Le chiffre d'affaires de l'activité **Parcel Locker Solutions** s'est élevé à 19 millions d'euros, en baisse organique de -17,9 % par rapport au niveau élevé de 22 millions d'euros réalisé au premier trimestre 2021 qui, bénéficiant de la fin du déploiement d'un important contrat avec un distributeur aux États-Unis, avait enregistré une croissance organique de 67,9% par rapport au premier trimestre 2020. L'impact de cette base de comparaison très élevée se reflète dans la performance des ventes d'équipements dont le chiffre d'affaires a reculé de -47,7 % par rapport au premier trimestre 2021.

En revanche, les revenus liés aux souscriptions (67 % du chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions au premier trimestre 2022) ont enregistré une croissance organique à deux chiffres (+11,1 %). Cette performance reflète l'augmentation de la base installée (16 300 consignes à la fin du premier trimestre 2022, soit une progression d'environ 550 nouvelles unités par rapport à fin 2021) et démontre l'attractivité de l'offre de Quadient dans chacun des quatre marchés verticaux adressés (secteur résidentiel, transporteurs, distributeurs, campus universitaires et entreprises).

A noter que le chiffre d'affaires de Parcel Locker Solutions a enregistré une forte croissance à deux chiffres en France et au Royaume-Uni grâce au déploiement de contrats récemment signés avec de grandes enseignes de distribution.

Au total, les tendances sous-jacentes de l'activité Parcel Locker Solutions restent saines avec un important pipeline de projets à venir.

Opérations Annexes

Le chiffre d'affaires des **Opérations Annexes** a atteint 16 millions d'euros (6 % du chiffre d'affaires total) au premier trimestre 2022, en croissance organique de 2,3 % par rapport au premier trimestre 2021. En données publiées, compte tenu de l'effet périmètre, le chiffre d'affaires des Opérations Annexes a enregistré une baisse de -19,9 % due à la cession des activités d'emballage automatique à la fin du premier semestre 2021.

POLITIQUE ESG : AUGMENTATION DES OBJECTIFS DE RÉDUCTION DES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE (SCOPES 1 & 2), EN LIGNE AVEC LA TRAJECTOIRE DE RECHAUFFEMENT CLIMATIQUE DE 1,5°C

La réduction des émissions de gaz à effet de serre et la lutte contre le réchauffement climatique constituent un axe important de la politique de responsabilité sociétale d'entreprise de Quadient. Défini début 2021, l'objectif initial était de viser d'ici à 2030, une réduction de -28 % par rapport à 2018 des émissions de gaz à effet de serre relatives aux *scopes* 1 & 2. Cet objectif était conforme à la méthodologie SBTi basée sur la trajectoire d'un réchauffement climatique bien en dessous de 2°C. En 2021, les initiatives prises par Quadient conjuguées à l'impact du COVID sur les habitudes de travail de la Société ont abouti à une baisse plus importante qu'anticipé de -45,9 % des émissions relatives aux *scopes* 1 & 2 (par rapport à 2018). Alors que la Société renoue avec des habitudes de travail plus dynamiques et que l'activité continue à croître, cette performance est probablement amenée à revenir à court terme à un niveau inférieur en raison d'une hausse attendue de la consommation d'énergie et des voyages d'affaires.

Quadient a cependant décidé de capitaliser sur le résultat obtenu en 2021 pour revoir son objectif à un niveau beaucoup plus ambitieux de réduction de -50,4 % des émissions de gaz à effet de serre relatives aux *scopes* 1 & 2 d'ici à 2030 (toujours par rapport à 2018), en ligne avec la méthodologie SBTi basée sur la trajectoire plus exigeante d'un réchauffement climatique de 1,5°C. Afin que le management soit aligné sur cet objectif, les ambitions climatiques décrites ci-dessus ont été introduites dans les critères du plan d'intéressement à long terme de la Société avec une pondération de 20%. Ces objectifs sont également intégrés aux critères du plan d'intéressement à long terme du Directeur Général.

Concernant les émissions de gaz à effet de serre relatives au *scope* 3, Quadient a conservé son objectif à l'horizon 2030 inchangé, soit une réduction par rapport à 2018 des émissions de gaz à effet de serre de -40 % par million d'euro de chiffre d'affaires, en phase avec la méthodologie SBTi basée sur la trajectoire d'un réchauffement climatique bien en dessous de 2°C.



PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE 2022 CONFIRMÉES

La performance réalisée au premier trimestre 2022 est conforme aux attentes de Quadient. Elle a été portée par de bonnes dynamiques de marché et par des fondamentaux solides, tandis que la croissance organique enregistrée au premier trimestre 2022 a été affectée par une base de comparaison élevée, à la fois en Mail-Related Solutions et en Parcel Locker Solutions.

Malgré une incertitude croissante concernant l'environnement macroéconomique, Quadient s'attend à ce que les tendances de l'activité restent solides dans chacune des ses trois solutions. Les conditions actuelles restent attractives avec i) des développements positifs en termes de *cross-selling* et d'*up-selling* ainsi que des opportunités de croissance dans de nouveaux pays pour la plateforme cloud d'Intelligent Communication Automation ; ii) en Mail-Related Solutions, la poursuite attendue de la pénétration de la gamme de produits iX dans les principaux marchés de Quadient avec des carnets de commande qui restent à des niveaux élevés ; iii) un portefeuille de projets prometteur en Parcel Locker Solutions, soutenu par de solides dynamiques de marché au niveau mondial concernant l'e-commerce et la logistique ; et iv) des produits innovants qui contribuent à l'automatisation des processus des clients et à la réduction de leurs coûts. De plus, concernant les conditions d'approvisionnement, Quadient n'a pas enregistré de nouvelle détérioration ni en matière de coûts de transports ou des matières premières ni en termes de délais d'acheminement.

Dans ce contexte, Quadient s'attend à une reprise de la croissance organique qui devrait s'accélérer au cours de l'année, et confirme pour l'exercice 2022 son objectif de croissance organique du chiffre d'affaires d'au moins 2%⁴ par rapport à 2021. Quadient continue de viser une croissance organique à deux chiffres à la fois en Intelligent Communication Automation et en Parcel Locker Solutions, ainsi qu'un recul organique limité en Mail-Related Solutions.

En termes de rentabilité, Quadient confirme également son objectif d'atteindre en 2022 une croissance organique de son EBIT courant⁵ à un niveau « *low to mid-single digit* » par rapport à 2021. Le modèle économique de la Société bénéficie d'une base installée générant des revenus fortement récurrents et, pour une large part, indexés à l'inflation. De plus, Quadient peut s'appuyer sur une bonne performance historique en termes de contrôle de ses coûts ainsi que sur une capacité à augmenter ses prix dans un contexte inflationniste.

PRINCIPAUX ÉVÉNEMENTS DU PREMIER TRIMESTRE 2022

Quadient poursuit le développement de ses solutions cloud d'automatisation avec le lancement d'Impress Distribute en Allemagne

Le 12 avril 2022, Quadient a annoncé le lancement d'Impress Distribute en Allemagne, étendant ainsi sur un nouveau marché européen les capacités de Quadient® Impress, sa plateforme cloud d'automatisation des flux documentaires pour les petites et moyennes entreprises (PME). Avec Impress Distribute, Quadient ajoute de nouveaux canaux de communication à son offre en Allemagne, en particulier via l'externalisation du courrier en partenariat avec SPS, un fournisseur mondial de services intégrés de processus métier.

Le transporteur canadien Purolator s'équipe de consignes intelligentes Parcel Pending de Quadient pour améliorer l'expérience client et répondre aux volumes accrus de colis

Le 22 février 2022, Quadient a annoncé que Purolator, l'un des principaux fournisseurs de solutions intégrées de fret, de colis et de logistique au Canada, a installé plus de 20 consignes intelligentes Parcel Pending de Quadient dans ses terminaux les plus fréquentés. Ces systèmes intelligents et automatisés procurent aux clients de Purolator un service pratique et sécurisé de récupération de leurs colis, à toute heure du jour et de la nuit.

Quadient lance sa solution d'automatisation des comptes fournisseurs Beanworks en France et au Royaume-Uni

Le 16 février 2022, Quadient a annoncé le lancement de Beanworks by Quadient en France et au Royaume-Uni. Grâce à cette plateforme d'automatisation des comptes fournisseurs (AP), les services comptables peuvent traiter les factures fournisseurs et les commandes de manière plus simple, plus sûre et plus rapide.



ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE

Le rapport IDC MarketScape place Quadient comme Leader dans la gestion cloud des communications clients

Le 2 juin 2022, Quadient a annoncé être désigné "Leader" dans le dernier rapport MarketScape du cabinet IDC intitulé : *Worldwide Cloud Customer Communications Management Applications 2022 Vendor Assessment - Dynamic Delivery of Multi-channel Personalized Experiences (doc #US48167722, May 2022)*. Le rapport fournit une évaluation détaillée des fournisseurs de solutions de gestion cloud des communications clients, telles que [Quadient® Inspire](#) et [Quadient® Impress](#). Selon le rapport MarketScape d'IDC, les entreprises désireuses d'offrir des expériences clients omnicanales sous la perspective d'un parcours client, devraient se tourner vers Quadient. IDC cite la stratégie d'expérience client, la performance et l'évolutivité, et enfin l'expérience d'implémentation comme les points forts des solutions Quadient.

Quadient lance en France sa solution YayPay pour l'automatisation de la gestion du poste clients

Le 10 mai 2022, Quadient a annoncé le lancement de YayPay by Quadient en France, une solution intelligente de gestion du poste clients (AR), basée sur le cloud, qui automatise l'ensemble du processus de gestion du poste clients, du crédit à la trésorerie. Ce lancement fait suite à celui de Beanworks, la solution d'automatisation du poste fournisseurs (AP) de Quadient, disponible en France et au Royaume-Uni depuis le début de l'année, ainsi qu'au lancement en Allemagne le mois dernier d'Impress Distribute, solution cloud de distribution omnicanale des documents.

Basée sur l'intelligence artificielle et le machine learning, YayPay donne aux entreprises une meilleure prédictibilité sur les comportements des payeurs et leur impact sur leur flux de trésorerie à travers un système d'analyse en temps réel et l'utilisation de tableaux de bord dynamiques et l'automatisation des processus, ce qui contribue à réduire les créances impayées et les délais de recouvrement. Suite à son acquisition en 2020, YayPay fait partie de la plateforme cloud d'Automatisation Intelligente des Communications de Quadient, qui comprend la gestion des communications client, l'automatisation des processus financiers, la cartographie du parcours client et l'automatisation de la gestion documentaire. En 2021, l'ensemble de l'activité logicielle de Quadient a représenté un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros.

Quadient et Decathlon réaffirment leur partenariat sur les consignes colis automatiques

Le 3 mai 2022, Quadient a annoncé que Decathlon, leader de la vente d'articles sportifs dans le monde, équipera en 2022 des dizaines de magasins supplémentaires de consignes colis automatiques Quadient. Depuis l'adoption des premières consignes Quadient en 2015, 62 magasins Decathlon s'en sont équipés en France. Le processus, éprouvé et certifié par les équipes, a motivé la volonté de l'enseigne de poursuivre ce partenariat. Accélérés par la crise sanitaire, les nouveaux modes de consommation et la demande croissante de solutions de livraison plus pratiques amènent Decathlon à affiner sa stratégie omnicanale, en multipliant les modes de retrait dans le cadre de son service « Cliquez et Retirez ».



CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE & WEBCAST

Quadiant tiendra une conférence téléphonique et un webcast **le 7 juin 2022** à partir de 18h00, heure de Paris (17h00, heure de Londres). La réunion se tiendra en anglais.

Pour participer au webcast, veuillez cliquer sur le lien suivant : [Webcast](#).

Pour participer à la conférence téléphonique, veuillez utiliser les numéros de téléphone 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 : QUADIANT

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

AGENDA

- 16 juin 2022: **Assemblée Générale** (<https://invest.quadiant.com/assemblees-generales>)
- 26 septembre 2022: **Résultats du premier semestre 2022 et chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2022**

À 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.

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

Contacts

Catherine Hubert-Dorel, Quadiant

+33 (0)1 45 36 30 56

c.hubert-dorel@quadiant.com

financial-communication@quadiant.com

Caroline Baude, Quadiant

+33 (0)1 45 36 31 82

c.baude@quadiant.com

OPRG Financial

Isabelle Laurent / Fabrice Baron

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

isabelle.laurent@oprfinancial.fr

fabrice.baron@oprfinancial.fr