

INFORMATION FINANCIERE DU PREMIER TRIMESTRE 2014

ACTIVITÉ QUASI STABLE AU PREMIER TRIMESTRE 2014

- Chiffre d'affaires en hausse de 0,3% à taux de change constants (-0,4% en organique¹)

PERSPECTIVES 2014 INCHANGÉES

- Croissance organique du chiffre d'affaires 2014 attendue entre +1% et +3%
- Marge opérationnelle courante² 2014 hors charges liées aux acquisitions attendue entre 22,5% et 23,5%

Paris, le 27 mai 2014

Neopost, deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier et acteur majeur des solutions de communication et logistique, annonce aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 257,4 millions d'euros pour le 1^{er} trimestre de l'exercice 2014 (clos le 30 avril 2014). Compte tenu de l'évolution des taux de change, le chiffre d'affaires ressort en baisse de 2,6% par rapport au 1^{er} trimestre de l'exercice 2013. A taux de change constants, le chiffre d'affaires s'inscrit en hausse de 0,3%. La croissance organique¹ est légèrement négative : -0,4%.

Denis Thiery, Président-Directeur Général de Neopost, a déclaré : « **Même si nous savions que ce début d'exercice serait difficile, Neopost a réalisé une performance modeste au premier trimestre. Pour une large part, ceci s'explique par une base de comparaison élevée liée à quelques grosses affaires conclues l'an dernier, la fin de l'écho-décertification aux Etats-Unis et la fin du déploiement des consignes postales en Australie. Le niveau d'activité commerciale est soutenu en Mail Solutions et les perspectives de croissance de nos activités Communication & Shipping Solutions restent intactes. Nous sommes donc confiants dans notre capacité à renouer avec un rythme de croissance conforme à nos ambitions au cours des prochains trimestres.** »

Evolution du chiffre d'affaires par activité

En millions d'euros	T1 2014	T1 2013	Variation	Variation hors effets de change	T1 2013 retraité	Variation organique ¹ (hors effets de change)
Mail Solutions	212,3	222,0	-4,4%	-2,1%	222,0	-2,1%
Communication & Shipping Solutions	45,1	42,3	+6,7%	+12,5%	44,1	+7,8%
Total	257,4	264,3	-2,6%	+0,3%	266,1	-0,4%

(Données non auditées)

¹ Le chiffre d'affaires du T1 2014 est comparé au chiffre d'affaires du T1 2013 auquel est ajouté le chiffre d'affaires de DMTI Spatial au T1 2013 (1,8 millions d'euros). La croissance organique est calculée hors effets de change.

² Marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions = résultat opérationnel courant hors charges liées aux acquisitions / chiffre d'affaires.

Mail solutions

Au cours du 1^{er} trimestre, le chiffre d'affaires des activités *Mail Solutions* recule de 4,4%, soit -2,1% hors effets de change.

Ceci reflète à la fois un léger tassement des revenus récurrents et une baisse des ventes d'équipements notamment dans le domaine des systèmes de mise sous plis, Neopost ayant enregistré de particulièrement bonnes performances dans les équipements milieu et haut de gamme au 1^{er} trimestre 2013.

Aux Etats-Unis, la fin de l'effet écho-décertification a pesé sur les ventes de systèmes d'affranchissement.

Les activités *Mail Solutions* ont représenté 82% du chiffre d'affaires du Groupe au 1^{er} trimestre 2014.

Communication & Shipping Solutions

Le chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* est en hausse de 6,7%, soit +12,5% hors effets de change. Retraité de l'effet périmètre lié à l'acquisition de la société canadienne DMTI Spatial (consolidée depuis le 4^e trimestre 2013), la croissance organique du chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* ressort à +7,8%. Cette croissance organique atteint cependant plus de 12% si l'on fait abstraction du différentiel de revenus liés à l'installation des consignes postales automatisées pour le compte d'Australia Post : rappelons que la phase de déploiement est arrivée à son terme alors qu'elle battait son plein au 1^{er} trimestre 2013.

La croissance est restée particulièrement soutenue dans les activités *Customer Communication Management* notamment pour ce qui concerne les ventes directes de GMC Software Technology et les ventes réalisées par les filiales européennes du réseau de distribution de Neopost. L'activité *Data Quality* a enregistré une croissance plus modeste. Hormis la fin du déploiement des consignes pour Australia Post, la croissance est restée très solide dans le domaine des *Shipping Solutions*.

Au total, les activités *Communication & Shipping Solutions* ont représenté 18% du chiffre d'affaires du Groupe au 1^{er} trimestre 2014.

Evolution du chiffre d'affaires par zone géographique

<i>En millions d'euros</i>	T1 2014	T1 2013	Variation	Variation hors effets de change
Amérique du Nord	97,5	105,0	-7,1%	-1,8%
Europe	143,6	139,6	+2,9%	+2,6%
<i>dont France</i>	55,5	56,8	-2,2%	-2,2%
Asie-Pacifique	15,4	18,8	-18,3%	-5,6%
Autres	0,9	0,9	-6,5%	-0,9%
Total	257,4	264,3	-2,6%	+0,3%

(Données non auditées)

Amérique du Nord

Le chiffre d'affaires en Amérique du Nord est en baisse de 7,1%, soit -1,8% hors effets de change. L'effet écho-décertification, qui a soutenu les ventes de systèmes d'affranchissement tout au long de l'exercice 2013, est arrivé à son terme. De plus, avec quelques grosses ventes réalisées par le réseau Neopost en systèmes de mise sous pli haut de gamme et en licences GMC Software Technology, le 1^{er} trimestre 2013 constituait une base de comparaison élevée. Les ventes d'équipements et de licences devraient cependant repartir à la hausse : au cours du 1^{er} trimestre 2014, les équipes commerciales ont reconstitué leur portefeuille d'opportunités tandis qu'un bon volume de contrats de leasing arrivera à échéance d'ici la fin de l'année. Par ailleurs, les revenus récurrents ont légèrement diminué au 1^{er} trimestre 2014 par rapport au 1^{er} trimestre 2013. Enfin, Neopost a bénéficié de l'intégration de DMTI Spatial.

Europe

En Europe, le chiffre d'affaires a progressé de 2,9%, soit +2,6% hors effet de change. Hormis la France, le Groupe a réalisé de très bonnes performances dans la quasi-totalité des pays européens. Neopost a enregistré un important rebond de ses ventes d'équipements au Royaume-Uni et a connu une très forte croissance en *Mail Solutions* en Scandinavie. Le Royaume-Uni et l'Allemagne, comme de nombreux autres pays européens, ont enregistré de très bonnes performances en *Communication & Shipping Solutions*.

Asie-Pacifique

Le chiffre d'affaires en Asie-Pacifique est en baisse de 18,3%, soit -5,6% hors effets de change. Comme attendu, la performance a été altérée par la fin du déploiement des consignes postales automatisées pour le compte d'Australia Post. Si l'on fait abstraction du différentiel de revenus liés à l'installation de ces consignes postales, le chiffre d'affaires en Asie-Pacifique affiche une croissance positive.

Evolution du chiffre d'affaires par type de revenus

<i>En millions d'euros</i>	T1 2014	T1 2013	Variation	Variation hors effets de change
Ventes d'équipements et de licences	81,4	83,3	-2,2%	+1,1%
Revenus récurrents	176,0	181,0	-2,8%	-0,1%
Total	257,4	264,3	-2,6%	+0,3%

(Données non auditées)

Ventes d'équipements et de licences

Les ventes d'équipements et de licences sont en baisse de 2,2%, mais en hausse de 1,1% hors effets de change. Cette performance reflète une évolution contrastée des ventes de systèmes d'affranchissement en *Mail Solutions* qui sont en baisse en Amérique du Nord et en France mais en forte hausse au Royaume-Uni et en Scandinavie. Elle reflète également la baisse des ventes de systèmes de mise sous

plis notamment haut de gamme et l'impact de la fin du déploiement des consignes postales en Australie. Les ventes de solutions logicielles en *Communication & Shipping Solutions* ont continué à progresser.

Les ventes d'équipements et de licences ont représenté 32% du chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2014.

Revenus récurrents

Les revenus récurrents sont en baisse de 2,8%, mais quasiment stables hors effets de change (-0,1%). Ceci reflète la contribution positive des revenus de *Communication & Shipping Solutions*. Pour ce qui concerne les *Mail Solutions*, Neopost a de nouveau enregistré une hausse de ses revenus de services, de maintenance, de leasing et de financement ainsi qu'une baisse des revenus de location et de consommables.

Les revenus récurrents ont représenté 68% du chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2014.

Autres faits marquants du trimestre et événements récents

Début de la phase opérationnelle du déploiement de Packcity

Après le succès de la phase pilote lancée en novembre dernier, Neopost et son partenaire GeoPost entrent dans la phase opérationnelle du projet Packcity qui consiste, dans un premier temps, à déployer en France, d'ici 2016, environ 1 500 terminaux automatisés et sécurisés destinés à la livraison et au retour de colis

Au cours des dernières semaines, Neopost et GeoPost ont formalisé leur partenariat, constitué les structures juridiques, sélectionné la société prestataire en charge de la construction des terminaux et mis en place l'équipe dédiée à Packcity. De plus, plusieurs partenaires comme l'enseigne Monop' et les foncières Klépierre, Altarea Cogedim et Immochan ont confirmé leur intérêt pour héberger des terminaux dans leurs magasins ou centres commerciaux. Le déploiement des premiers terminaux et les premières livraisons de colis par GeoPost interviendront avant la fin du 2^{ème} trimestre.

Acquisition de DCS

Neopost annonce l'acquisition de Data Capture Solution Ltd (DCS), un leader britannique de la fourniture de solutions logicielles dédiées au traitement de documents et de services attachés visant à améliorer l'efficacité des entreprises. DCS propose notamment des solutions de capture de documents.

Le chiffre d'affaires de DCS est de 3,7 millions de livres en 2013. DCS sera consolidé dans les comptes de Neopost à compter de mai 2014.

Acquisition de SPSI

Neopost a également annoncé récemment l'acquisition de SPSI, l'un des plus grands fournisseurs américains de solutions logicielles d'expédition multi-transporteurs. La société vend des logiciels destinés au monde de la *supply chain* et de la logistique et fournit l'assistance aux utilisateurs. ProShip®, le produit leader de SPSI, est actuellement le logiciel le plus performant du marché, capable de traiter l'expédition de millions de colis par jour. Les clients de SPSI sont des grands acteurs du commerce traditionnel et du e-commerce ainsi que des logisticiens et distributeurs pharmaceutiques. Le volume

moyen des clients de SPSI s'élève à 50 000 colis par jour, certains clients en expédiant plus d'un million. SPSI entretient d'excellentes relations avec les plus grands transporteurs ; la société est certifiée par DHL, FedEx, UPS et USPS, entre autres.

La société SPSI est basée à Brookfield, WI, et à Chicago, IL. Elle emploie actuellement 50 personnes et a publié un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars US en 2013, en croissance de plus de 10% par rapport à 2012. SPSI, qui a récemment été rebaptisée ProShip Inc., sera consolidée dans les comptes de Neopost à compter de mai 2014.

Description générale de la situation financière

Résultats

L'évolution de la marge opérationnelle courante au cours du 1^{er} trimestre est en ligne avec les attentes du Groupe pour l'ensemble de l'exercice 2014.

Situation financière

La situation financière du Groupe est saine. L'endettement reste entièrement dédié au financement des équipements placés en leasing ou en location chez les clients.

Perspectives inchangées

En dépit des modestes performances réalisées au premier trimestre 2014, Neopost confirme s'attendre à une croissance organique de son chiffre d'affaires en 2014 comprise entre +1% et +3%. Pour cela, le Groupe s'appuie sur les hypothèses de croissance organique suivantes : un chiffre d'affaires *Mail Solutions* plus ou moins stable et une progression à deux chiffres des activités *Communication & Shipping Solutions*.

En ce qui concerne la profitabilité, le Groupe confirme tableer sur une marge opérationnelle courante³ hors charges liées aux acquisitions comprise entre 22,5% et 23,5% de son chiffre d'affaires.

Denis Thiery a conclu : « ***Nous sommes confiants dans notre capacité à réaliser les perspectives annoncées pour l'ensemble de l'année. Nos performances en Mail Solutions vont s'améliorer en particulier aux Etats-Unis. Nous allons également bénéficier dans la seconde partie de l'année du démarrage de Packcity, notre réseau de terminaux automatisés en France. Les opportunités de synergies commerciales entre nos différentes activités se multiplient. L'acquisition de SPSI constitue une nouvelle étape dans l'expansion de notre portefeuille d'activités Communication & Shipping Solutions. SPSI a vocation à devenir la pierre angulaire du développement de l'ensemble de nos solutions Shipping aux Etats-Unis.*** »

Agenda

L'assemblée générale se tiendra le 1^{er} juillet 2014 à Paris. Le chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre sera publié le 4 septembre 2014 après clôture de bourse.

³ Hors nouvelle acquisition.

A PROPOS DE NEOPOST

NEOPOST EST LE PREMIER FOURNISSEUR EUROPEEN et le deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (*Mail Solutions*) ainsi qu'un acteur de plus en plus important dans le domaine des *Communication and Shipping Solutions*. Spécialiste de l'équipement des salles de courrier, Neopost offre les solutions les plus avancées en matière d'affranchissement, de pli, d'insertion et d'adressage ainsi qu'une gamme de services complète, comprenant notamment le conseil, la maintenance et les solutions de financement. Neopost développe également progressivement un portefeuille de nouvelles activités visant à renforcer son offre et les services rendus à ses clients dans les domaines de la Gestion de la communication clients, de la Qualité des données et des Solutions logistiques.

Implanté directement dans 31 pays, avec 6 100 collaborateurs, Neopost a enregistré en 2013 un chiffre d'affaires annuel de 1,1 milliard d'euros. Ses produits et ses services sont distribués dans plus de 90 pays.

Neopost est coté sur le compartiment A d'Euronext Paris et fait partie notamment du SBF 120.

Pour toute information supplémentaire vous pouvez contacter:

Gaële LE MEN, Directeur Relations Investisseurs

Fabrice BARON, DDB Financial

Tél : 01 45 36 31 39

Tél : 01 53 32 61 27

E-mail : g.le-men@neopost.com

E-mail : fabrice.baron@ddbfinancial.fr

Ou consulter notre site Internet : www.neopost.com

Annexe :

Répartition du chiffre d'affaires par réseau de distribution

Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	Q1 2014			
	NIO	CSS DU	élimination	Total
<i>Mail Solutions</i>	212,3	-	-	212,3
<i>Communication & Shipping Solutions</i>	22,6	26,9	(4,4)	45,1
Total chiffre d'affaires	234,9	26,9	(4,4)	257,4

Glossaire

- **Mail Solutions** : systèmes d'affranchissement, systèmes de gestion de documents (plieuses/inséreuses de bureau, de salle de courrier, de production ; autres équipements de salle de courrier) et services liés
- **Communication & Shipping Solutions (CSS)** : qualité des données, solutions de gestion de la communication clients, solutions logistiques, solutions de finition de documents et solutions graphiques
- **Neopost Integrated Operations** : filiales de Neopost élaborant, produisant et distribuant les produits et services Neopost
- **CSS Dedicated Units** : Neopost ID, Satori, Human Inference, GMC Software Technology, DMTI Spatial, ProShip.