

EXERCICE 2006 : ANNEE RECORD

- Croissance du chiffre d'affaires : 918,5 M€, soit +11,9% à taux de change constants
- Amélioration de la marge opérationnelle courante : 26,0% du chiffre d'affaires (24,8% en 2005)
- Progression du résultat net : +14,0%

POURSUITE DE LA POLITIQUE DE RETOUR AUX ACTIONNAIRES

- Rachat de 2,4% du capital en 2006
- Dividende proposé : 3,30 euros par action (+10%)

Paris, le 27 mars 2007

Neopost, le premier fournisseur européen et le deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier, annonce aujourd'hui une nouvelle forte progression de ses résultats en 2006.

Le résultat opérationnel courant a atteint 238,8 millions d'euros, en progression de 16,2%. La marge opérationnelle courante s'est améliorée elle aussi très nettement, passant de 24,8% du chiffre d'affaires en 2005 à 26,0% en 2006. Le résultat net a, quant à lui, augmenté de 14,0% pour atteindre 157,3 millions d'euros.

(en millions d'euros)	2005	2006	Variation
Chiffre d'affaires	827,3	918,5	+11,0% ⁽¹⁾
Excédent brut opérationnel (EBITDA)	265,8	296,8	+11,7%
% du chiffre d'affaires	32,1%	32,3%	
Résultat opérationnel courant	205,5	238,8	+16,2%
% du chiffre d'affaires	24,8%	26,0%	
Résultat net	137,9	157,3	+14,0%
% du chiffre d'affaires	16,7%	17,1%	

⁽¹⁾ +11,9% à taux de change constants

Jean-Paul Villot, Président Directeur Général de Neopost, a déclaré : « Neopost a, une nouvelle fois, réalisé une année record. Nous avons continué de croître plus vite que le marché et atteint 26% de marge opérationnelle courante avec deux ans d'avance sur nos objectifs. Forts de cette performance, nous continuons à investir dans le développement de notre offre, l'optimisation de notre distribution et la forte croissance de nos activités de services financiers tout en poursuivant une politique volontaire de retour à nos actionnaires conjuguant rachats d'actions et dividendes. »

Forte croissance du chiffre d'affaires en 2006

Au cours de l'exercice 2006, Neopost a réalisé un chiffre d'affaires record de 918,5 millions d'euros, en hausse de 11,9% à taux de change constants.

Le groupe affiche une forte croissance sur l'ensemble de ses marchés mais c'est en Amérique du Nord et au Royaume-Uni que ses performances ont été les plus remarquables.

En Amérique du Nord, les ventes ont progressé de 15,3% hors effets de change, illustrant la compétitivité et la dynamique commerciale dont Neopost a su faire preuve à l'occasion des programmes de décertification arrivés à échéance fin décembre 2006 aux Etats-Unis et au Canada.

Au Royaume-Uni, Neopost a enregistré une croissance exceptionnelle (+24,9% hors effets de change) en raison de la réactivité avec laquelle le Groupe a commercialisé ses produits particulièrement adaptés à la nouvelle méthode de tarification postale britannique basée sur le poids et la dimension des plis (« pricing in proportion »).

Ces performances sont une nouvelle démonstration de la capacité de Neopost à tirer, année après année, pleinement parti des évolutions du secteur postal et des opportunités de marché qui en découlent.

Les revenus liés aux systèmes d'affranchissement ont progressé de 13,0% (hors effets de change). L'activité systèmes de gestion de documents et logistique a crû quant à elle de 8,9% (hors effets de change), illustrant la réussite de la politique marketing du groupe qui vise à développer le « cross selling » entre ses deux branches d'activité. La répartition du chiffre d'affaires entre systèmes d'affranchissement et systèmes de gestion de documents et logistique est ainsi restée relativement stable à respectivement 75,4% et 24,6% du chiffre d'affaires.

Par nature de revenus, Neopost a connu en 2006 une très forte hausse des ventes d'équipements (+21,0% hors effets de change), ce qui est de bon augure pour les années à venir, ces ventes d'équipement constituant pour Neopost les revenus récurrents de demain. En 2006, les revenus récurrents ont représenté 59% du chiffre d'affaires.

Forte amélioration de la rentabilité

La croissance du chiffre d'affaires enregistrée au cours de l'exercice 2006 et les efforts continus d'amélioration de la rentabilité ont permis à Neopost d'accroître une nouvelle fois son résultat opérationnel courant. En progression nettement plus rapide que le chiffre d'affaires, il atteint 238,8 millions d'euros, en augmentation de 16,2% par rapport à l'exercice 2005. Le Groupe affiche ainsi un nouveau record de marge opérationnelle courante à 26,0% du chiffre d'affaires, soit 1,2 points de plus qu'en 2005 (24,8%).

Cette progression de la marge opérationnelle courante s'explique essentiellement par :

- la croissance des volumes,
- l'évolution du mix produits vers des machines plus haut de gamme,
- la part croissante des revenus liés aux fournitures,
- le développement des services financiers,
- l'amélioration de la productivité,
- la maîtrise des effets de change.

Le résultat net 2006 a augmenté de 14,0% par rapport à 2005. Il s'est établi à 157,3 millions d'euros, soit 17,1% du chiffre d'affaires contre 16,7% l'année précédente. Comme attendu, les frais financiers ont crû à 18,8 millions d'euros en 2006 contre 11,6 millions d'euros en 2005 en raison notamment de la hausse des taux et de l'augmentation programmée de l'endettement liée au développement des activités de services financiers, à des acquisitions ciblées de distributeurs et à la politique de retour aux actionnaires. Le taux d'imposition s'est quant à lui stabilisé à un niveau proche de 30% du résultat net avant impôt.

Croissance de l'activité services financiers

Le Groupe a lancé avec succès mi-2006 aux Etats-Unis un nouveau service qui vise à financer les encours d'affranchissement des clients.

L'activité services financiers continue de progresser et a représenté 6,4% du chiffre d'affaires en 2006. Le portefeuille a atteint 398,7 millions d'euros à fin janvier 2007 contre 320,4 millions d'euros à fin janvier 2006, soit une augmentation de 24,4% notamment due au fort développement des programmes de leasing en Europe et en Amérique du Nord.

Lancement des services en ligne

Neopost a lancé d'abord aux Etats-Unis (mi-2006), puis au Royaume-Uni (fin 2006) une gamme complète de services en ligne accessibles par ses clients grâce à l'extension des possibilités de connexion des nouvelles générations de machines à affranchir. Ces services comportent la gestion de la traçabilité du courrier (accusés de réception), un système d'alerte sur le niveau d'encre, la comptabilisation centralisée de l'affranchissement, le téléchargement des tarifs postaux actualisés, la gestion des envois de colis et, enfin, le diagnostic de maintenance à distance (à la fois pour les machines à affranchir et pour les systèmes de gestion de documents). Le lancement de ces services interviendra prochainement en France.

Poursuite de l'optimisation de la couverture de marché

Afin de continuer à optimiser sa distribution, Neopost a procédé à l'acquisition de 3 distributeurs en Europe (Italie et Pays-Bas) et 12 distributeurs aux Etats-Unis dans les états suivants : Massachussetts, Oregon, Alabama, Indiana, Texas, Michigan. Le Groupe a également cédé 2 agences en Géorgie et en Ohio. Au 31 janvier 2007, 40% du marché américain sont couverts par une seule organisation commerciale contre 24% un an auparavant et 0% il y a deux ans.

Cette politique d'optimisation de la couverture de marché va se poursuivre en 2007.

Situation financière saine

L'exercice 2006 a été marqué par un très bon niveau de génération de flux de trésorerie, grâce à la bonne performance des activités du Groupe ainsi qu'à une très forte amélioration du besoin en fonds de roulement hors leasing. Neopost a ainsi pu financer l'augmentation de ses activités leasing, l'acquisition de distributeurs aux Etats-Unis et en Europe, le paiement, au titre de l'exercice 2005, de 94,2 millions d'euros de dividendes, ainsi que le rachat pour 68,1 millions d'euros de ses propres actions tout en maintenant un niveau d'endettement très faible pour l'industrie.

Le Groupe a en effet clôturé l'exercice 2006 avec une dette financière nette de 338,4 millions d'euros, soit un ratio d'endettement de 63,0%, contre 56,5% un an plus tôt. Le ratio de couverture des frais financiers par l'EBITDA s'établit à 15,8 et le ratio dette sur EBITDA à 1,1.

Politique volontaire de retour aux actionnaires

Neopost a mis en place en 2006 une politique de retour aux actionnaires qui vise à retourner à ces derniers, sauf en cas d'acquisition majeure, 100% de l'augmentation de la situation nette générée sur la période. Ce retour se fait sous la forme de rachats d'actions (environ 2% du nombre d'actions en circulation chaque année) et le complément sous la forme du versement d'un dividende.

Cette politique sera poursuivie en 2007 au titre de l'exercice 2006.

Le conseil d'administration a décidé de soumettre à l'approbation de la prochaine Assemblée Générale des actionnaires le versement d'un dividende ordinaire, au titre de l'exercice 2006, de 3,30 euros par action, en hausse de 10% par rapport à 2005 (3,00 euros par action versés sous la forme d'un dividende ordinaire de 2,20 euros par action et d'un dividende exceptionnel de 0,80 euro par action).

Le dividende de 3,30 euros par action représente un montant de 104 millions d'euros, soit un rendement de 3,5% sur la base d'un cours de bourse de 95,15 euros le 29 décembre 2006. En matière de rachats d'actions, hors contrat de liquidité, le Groupe a racheté 776 834 actions (soit 2,4% de son capital) entre le 1^{er} février 2006 et le 31 janvier 2007 pour un montant de 68,1 millions d'euros.

Perspectives prometteuses pour l'année 2007 et au-delà

Le secteur postal est en pleine évolution en raison de la déréglementation et des pressions économiques et concurrentielles qui incitent les organisations postales à plus d'efficacité et de productivité. Ceci se traduit notamment par la recherche d'une automatisation plus poussée du tri et de l'acheminement du courrier par les postes. Ces évolutions créent en amont de nouveaux besoins pour les clients et donc de nouvelles opportunités de marché pour Neopost, telles que celle du « pricing in proportion » au Royaume-Uni en 2006 ou du « shape-based pricing » aux Etats-Unis. Les innovations technologiques et réglementaires vont donc continuer à porter le marché au-delà notamment des programmes de décertifications, du développement des services en ligne et des ventes de fournitures.

Neopost est particulièrement bien placé pour tirer le meilleur parti de ces opportunités grâce à sa qualité de partenaire des postes, sa structure décentralisée, ses efforts continus en matière de R&D et sa position de challenger sur un marché en pleine mutation. Dans ce contexte, Neopost va continuer à dérouler son modèle de croissance profitable qui s'articule autour des quatre axes suivants :

- l'orientation vers le haut de gamme,
- le développement des services,
- l'optimisation de la distribution,
- des programmes spécifiques de productivité.

Neopost table pour 2007 sur une croissance de son chiffre d'affaires d'environ 5 à 6% (hors effets de change), incluant le changement de méthode de tarification postale aux Etats-Unis qui vient d'être confirmé et dont l'impact est estimé à environ 1 à 2 points de croissance pour le Groupe en 2007 (hors effets de change). A horizon 2008, le Groupe estime pouvoir réaliser un chiffre d'affaires supérieur à un milliard d'euros, à taux de change constant.

Concernant sa marge opérationnelle courante, le Groupe prévoit une amélioration de 30 à 50 points de base par an pour les années 2007 et 2008.

Jean-Paul Villot a conclu : « *Les résultats annoncés ce jour prouvent à nouveau la pertinence du modèle Neopost. Nous sommes très confiants dans notre capacité à tirer le meilleur parti des transformations du secteur postal et des évolutions technologiques qui les accompagnent. Neopost dispose de tous les atouts pour saisir ces opportunités. Notre ambition reste plus que jamais de continuer à croître tout en améliorant notre rentabilité.* »

Agenda

La publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2007 est prévue le 5 juin 2007 après clôture de bourse.

A PROPOS DE NEOPOST

NEOPOST EST LE PREMIER FOURNISSEUR EUROPEEN et le deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier. Aujourd'hui implanté dans 14 pays, avec plus de 4 900 salariés, un chiffre d'affaires annuel de 918,5 millions d'euros en 2006 et une offre commercialisée dans plus de 90 pays, le Groupe est devenu un acteur incontournable du marché de l'équipement des salles de courrier et des solutions logistiques.

Il offre les solutions les plus avancées en matière d'affranchissement, de pliage, d'insertion ou d'adressage de documents, ainsi qu'en matière de traçabilité logistique. Neopost propose aussi une offre de services très complète, intégrant notamment le conseil, la maintenance et les solutions de financement.

Neopost est coté sur le compartiment A d'Eurolist by Euronext Paris. Il a une capitalisation boursière de 3,1 milliards d'euros.

Pour toute information supplémentaire vous pouvez contacter:

Gaële CHAGNAUD, Directeur Relations Investisseurs

Tél : 01 45 36 31 39

Fax : 01 45 36 30 30

E-mail : g.chagnaud@neopost.com

Fabrice BARON, Gavin Anderson & Company

Tél : 01 53 32 61 27

Fax : 01 53 32 61 00

E-mail : fbaron@gavinanderson.fr

Ou consulter notre site Internet : www.neopost.com

Exercice 2006

Compte de résultat consolidé

En millions d'euros	2006 (clos le 31 janvier 2007)		2005 (clos le 31 janvier 2006)	
Chiffre d'affaires	918.5	100.0%	827.3	100.0%
Coûts de production	(212,5)	(23,1)%	(195,1)	(23,6)%
Marge brute	706.0	76.9%	632.2	76.4%
Frais de recherche et développement	(42,1)	(4,6)%	(36,2)	(4,4)%
Frais commerciaux	(229,8)	(25,0)%	(205,8)	(24,9)%
Frais administratifs et généraux	(120,7)	(13,1)%	(110,4)	(13,3)%
Maintenance et autres charges	(67,5)	(7,4)%	(69,7)	(8,4)%
Intéressement	(7,1)	(0,8)%	(4,6)	(0,6)%
Résultat opérationnel courant	238.8	26.0%	205.5	24.8%
Résultat des cessions et autres	1,5	0,1%	0,8	0,1%
Résultat opérationnel	240.3	26.1%	206.3	24.9%
Résultat financier	(18,8)	(2,0)%	(11,6)	(1,4)%
Résultat avant impôts	221.5	24.1%	194.7	23.5%
Impôts	(64,8)	(7,1)%	(57,4)	(6,9)%
Quote-part de résultat des SME	0,6	0,1%	0,7	0,1%
Intérêts minoritaires	-	-	-	-
Résultat net part du Groupe	157.3	17.1%	138.0	16.7%

Exercice 2006

Bilan consolidé résumé

ACTIF en millions d'euros	31 janvier 2007	31 janvier 2006
Ecarts d'acquisition	529,5	514,3
Immobilisations incorporelles	52,8	50,1
Immobilisations corporelles	144,0	131,0
Immobilisations financières	15,2	11,0
Autres actifs non courants	3,8	3,5
Créances de leasing	398,7	320,4
Impôts différés actifs	44,3	48,8
Stocks	50,1	49,0
Créances	160,5	195,2
Valeurs financières	157,8	112,9
Autres actifs à court terme	31,0	25,0
TOTAL ACTIF	1 587,7	1 461,2

PASSIF en millions d'euros	31 janvier 2007	31 janvier 2006
Capitaux propres	537,1	513,8
Provisions pour risques et charges	40,2	55,6
Dette financière long terme	309,6	186,1
Dette Leasing	155,7	105,0
Dette financière court terme	30,9	112,1
Impôts différés passifs	22,7	30,3
Produits constatés d'avance	156,6	154,7
Autres passifs à court terme	334,9	303,6
TOTAL PASSIF	1 587,7	1 461,2