

CHIFFRE D'AFFAIRES STABILISE EN VARIATION ORGANIQUE ET FORTE GENERATION DE FLUX DE TRESORERIE

- ▶ Chiffre d'affaires annuel 2018 d'1,1 milliard d'euros, en baisse de -1,8%, soit +0,2% en organique¹
- ▶ Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2018 en hausse de + 3,2 %, soit + 1,5 % en organique
- ▶ Marge opérationnelle courante² à 18,2%, soit 17,6% du chiffre d'affaires hors reprise d'*earn-out*
- ▶ Résultat net part du Groupe : 92 millions d'euros
- ▶ Flux de trésorerie nets après investissements : 152 millions d'euros
- ▶ Dividende proposé au titre de 2018 : 0,53 euro par action

Indications pour 2019 dans le cadre du plan « *Back to Growth* »

- ▶ Chiffre d'affaires quasiment stable en variation organique
- ▶ Augmentation des dépenses opérationnelles pour accompagner le plan « *Back to Growth* »

Paris, le 26 mars 2019

Neopost, leader mondial des solutions de traitement du courrier, de l'automatisation des *Business Process*, de la gestion de l'expérience client et des consignes automatiques, annonce aujourd'hui ses résultats annuels 2018 (exercice clos le 31 janvier 2019). Ces comptes ont été examinés et arrêtés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 25 mars 2019.

Geoffrey Godet, Directeur Général de Neopost, a déclaré : « ***Nous terminons l'exercice sur une note positive, avec un bon quatrième trimestre qui nous permet d'enregistrer notre meilleur taux de croissance organique annuel depuis 2013. Nous avons certes bénéficié d'une base de comparaison favorable et de la signature de quelques gros contrats, mais la performance réalisée au cours de cette année de transition vient surtout conforter le choix du recentrage que nous avons fait dans le cadre de notre ambitieux plan stratégique « Back to Growth ». Ce sont en effet les solutions majeures sur lesquelles nous avons décidé de concentrer nos ressources qui, conjuguées à une moindre baisse des activités liées au courrier, ont porté la croissance de notre chiffre d'affaires, qu'il s'agisse de l'automatisation des business process, de la gestion de l'expérience client ou des consignes automatiques.***

« ***Nous ne sommes cependant qu'au début de la mise en œuvre de notre stratégie qui a pour ambition de faire croître le Groupe tout en réduisant son exposition aux activités liées au courrier afin de retrouver, au terme de notre plan, une croissance organique à la fois profitable et durable. Le succès de cette stratégie reposera notamment sur notre capacité à réaliser des acquisitions ciblées tout en rationalisant nos opérations annexes. Depuis l'annonce de ce plan fin janvier, nous avons déjà réalisé une acquisition prometteuse sur le marché en forte croissance des consignes automatiques aux Etats-Unis et cédé nos activités dans le domaine de la qualité des données. La solidité financière du Groupe et sa forte génération de cash-flow vont nous permettre de mener d'autres opérations de croissance externe.*** », a ajouté Geoffrey Godet.

¹ Le chiffre d'affaires 2018 est comparé au chiffre d'affaires 2017 auquel sont déduits 1,8 million d'euros correspondant au chiffre d'affaires de DMTI. L'acquisition de Parcel Pending et les cessions de Satori et Human Inference ne seront prises en compte qu'à partir de février 2019.

² Hors charges liées aux acquisitions.

FAITS MARQUANTS

Nouvelle stratégie « *Back to Growth* »

Le 23 janvier 2019, Neopost a dévoilé sa nouvelle stratégie ambitieuse « *Back to Growth* » visant à développer et faire croître le Groupe tout en accélérant sa transformation. L'objectif est d'atteindre un profil d'entreprise plus équilibré d'ici 2022, afin d'assurer au-delà une croissance organique durable et profitable.

Pour atteindre son objectif, le Groupe entend :

- **recentrer** ses opérations **sur quatre solutions majeures** offrant le potentiel d'atteindre à terme une taille significative et une rentabilité élevée – solutions liées au courrier (Mail Related Solutions), automatisation des *business process* (Business Process Automation), gestion de l'expérience client (Customer Experience Management) et consignes automatiques (Parcel Locker Solutions) – dans deux grandes zones géographiques, à savoir l'Amérique du Nord³ et les principaux pays européens⁴;
- **investir dans ses quatre solutions majeures, y compris dans son activité historique**, Mail Related Solutions, afin de maximiser la génération de trésorerie nécessaire au financement de l'accélération du rééquilibrage de son portefeuille d'activités ;
- **réaliser des acquisitions ciblées** qui, associées à la croissance organique des solutions majeures du Groupe, contribueront à l'accélération de leur développement.

Tandis que le Groupe est en train de rationaliser son organisation dans le but d'une gestion plus efficace et plus intégrée de ses opérations majeures, il a, concernant ses opérations annexes, l'ambition de les faire croître, de les améliorer ou d'en sortir d'ici 2022 au plus tard.

Pour plus de détails, le communiqué du Capital Markets Day est disponible à l'adresse suivante : [communiqué du Capital Markets Day](#).

Dans le cadre de ce nouveau plan « Back to Growth », Neopost a déjà eu l'occasion de réaliser une acquisition et deux cessions :

Acquisition de Parcel Pending

Le 23 janvier 2019, Neopost a annoncé l'acquisition de Parcel Pending, leader sur le marché américain encore naissant et en forte croissance des consignes automatiques. Parcel Pending fournit principalement les secteurs du résidentiel, du commerce et des universités aux États-Unis comme au Canada. En 2018, Parcel Pending a enregistré plus de 30 millions de dollars de chiffre d'affaires, en croissance de près de 80 % par rapport à l'année précédente, et dégagé un résultat opérationnel courant positif. Le prix d'acquisition est supérieur à 100 millions de dollars.

Cession de Satori Software

Le 29 janvier 2019, Neopost a annoncé la cession de Satori Software, l'un des leaders sur le marché américain des logiciels de gestion de la qualité des adresses postales. Satori est cédée à Thompson Street Capital Partners (TSCP) qui détient BCC Software, un fournisseur de solutions de gestion postale pour les Amériques. En 2018, Satori représentait environ 2% du chiffre d'affaires total du Groupe, soit aux alentours de 10% du chiffre d'affaires des Opérations Annexes de Neopost. Le prix de cession est supérieur à 70 millions de dollars.

Cession de Human Inference

Le 11 février 2019, Neopost a annoncé la cession de Human Inference, acteur de référence aux Pays-Bas dans le domaine des solutions de traitement des données, à EDM Media Group, société de premier plan en matière de stratégie marketing fondée sur les données basée aux Pays-Bas. En 2018, ses ventes ont représenté moins de 1% du chiffre d'affaires total du Groupe, soit environ 3% des Opérations Annexes de Neopost.

³ Canada et États-Unis

⁴ Allemagne, Autriche, Benelux, France, Irlande, Italie, Royaume-Uni et Suisse

PRINCIPAUX INDICATEURS

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017	Variation
Chiffre d'affaires	1 092	1 112	(1,8)%
Résultat opérationnel courant <i>hors charges liées aux acquisitions</i>	199	202	(1,5)%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	18,2%	18,2%	
Résultat net part du Groupe	92	134	(31,6)%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	8,4%	12,0%	
Résultat net par action⁵	2,40	3,62	(33,8)%
Résultat net dilué par action	2,27	3,35	(32,3)%
Flux de trésorerie après investissements	152	149	+2,0%

Sur l'ensemble de l'année 2018, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1 092 millions d'euros, en baisse de -1,8% mais en légère croissance organique de + 0,2% par rapport à 2017.

Au quatrième trimestre 2018, le chiffre d'affaires s'établit à 300 millions d'euros, en hausse de +3,2%, soit une variation organique de +1,5% par rapport au quatrième trimestre 2017. Lors du quatrième trimestre, le Groupe a notamment enregistré une croissance importante de ses activités *Customer Communications Management* et *Parcel Lockers*, ainsi qu'un léger ralentissement de la décroissance de l'activité *Mail Solutions* par rapport aux trimestres précédents.

Le résultat opérationnel courant² de l'exercice s'élève à 199 millions d'euros contre 202 millions d'euros réalisés en 2017. La marge opérationnelle courante² se maintient à 18,2% du chiffre d'affaires du fait notamment de la reprise de l'*earn-out* d'Icon Systemhaus pour 7,5 millions d'euros. Hors reprise d'*earn-out*, la marge opérationnelle courante² s'élève à 17,6% du chiffre d'affaires.

Le résultat net part du Groupe s'établit à 92 millions d'euros, en baisse de -31,6% en raison notamment de l'impact des acquisitions, cessions d'actifs, impôts et dépréciations d'actifs. La marge nette⁶ ressort à 8,4% du chiffre d'affaires contre 12,0% en 2017. Les flux de trésorerie après investissements générés sur l'exercice sont très élevés et s'établissent à 152 millions d'euros contre 149 millions d'euros en 2017.

⁵ Le résultat net par action est calculé après déduction des dividendes versés aux porteurs d'ODIRNANE.

⁶ Marge nette = résultat net part du Groupe/chiffre d'affaires.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DIVISION

En millions d'euros	2018	2017	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Enterprise Digital Solutions (EDS)	147	136	+8,1%	+10,1%	+11,6%
Neopost Shipping	66	57	+14,6%	+16,6%	+16,6%
SME Solutions	905	941	(3,9)%	(2,1)%	(2,1)%
Éliminations	(26)	(22)			
Total	1 092	1 112	(1,8)%	+0,1%	+0,2%

Enterprise Digital Solutions (EDS)

Sur l'ensemble de l'année 2018, le chiffre d'affaires de la division **Enterprise Digital Solutions** est en hausse de +10,1% hors effets de change. Retraité des effets de périmètre liés à la cession de DMTI Spatial, le chiffre d'affaires est en hausse organique de +11,6%.

Cette bonne performance est liée à l'activité *Customer Communications Management* qui enregistre une croissance organique de 16,3% en 2018 reflétant à la fois une progression des revenus récurrents et celle des ventes de licences grâce notamment à la signature de plusieurs contrats de taille significative au Q4 2018 pour un total de plus de 5 millions d'euros.

Par ailleurs, les activités liées à la qualité des données sont en décroissance organique de -5,7%. Ces activités (Satori Software et Human Inference) ont été cédées en fin d'exercice 2018/ début d'exercice 2019.

Neopost Shipping

Sur l'ensemble de l'année 2018, le chiffre d'affaires de la division **Neopost Shipping** est en hausse organique de +16,6%.

Cette croissance à deux chiffres est portée par les performances enregistrées en matière de déploiement des consignes automatiques, activité dont le chiffre d'affaires a plus que doublé (+138%). Au Japon, le nombre de consignes automatiques installées en partenariat avec Yamato Transport atteint 3 700 unités fin janvier 2019 contre 2 200 un an plus tôt.

La progression de la division intègre également une croissance organique de 24,3% du chiffre d'affaires relatif aux systèmes d'emballage sur mesure CVP-500 dont les placements ont atteint 10 unités cette année contre 9 unités vendues et une unité placée en location lors de l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires issu des solutions logicielles est quant à lui en baisse organique de 8,7%.

SME Solutions

Le chiffre d'affaires de la division **SME Solutions** pour l'ensemble de l'année 2018 affiche une baisse organique de -2,1% et s'établit à 905 millions d'euros.

Les activités **Mail Solutions** sont en baisse organique de -3,8%, ce qui représente une baisse moins importante que lors des trois années précédentes. Sur des marchés structurellement en déclin, ces activités continuent de se montrer plus résilientes en Amérique du Nord, alors qu'en Europe, la décroissance est plus marquée.

Au sein de cette division, les activités **Communication & Shipping Solutions** sont en progression organique de +7,9%, ce qui correspond à une baisse de -8,0% des activités graphiques et une croissance de +19,7% des solutions liées à la communication digitale et à la logistique, démontrant ainsi la capacité de la division à accompagner sa clientèle avec des logiciels de gestion des communications client et de traitement du colis.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE ET PAR TYPE DE REVENUS

Evolution du chiffre d'affaires par activité

En millions d'euros	2018	2017	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Mail Solutions	761	805	(5,4)%	(3,8)%	(3,8)%
Communication & Shipping Solutions	331	307	+7,8%	+10,2%	+10,9%
Total	1 092	1 112	(1,8)%	+0,1%	+0,2%

En 2018, le Groupe a poursuivi la transformation de son activité. L'ensemble des activités **Communication & Shipping Solutions** représente désormais 30% du chiffre d'affaires total du Groupe contre 28% l'année précédente.

Evolution du chiffre d'affaires par type de revenus

En millions d'euros	2018	2017	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Vente d'équipements et de licences	332	354	(6,0)%	(4,1)%	(3,8)%
Revenus récurrents	760	758	+0,2%	+2,0%	+2,1%
Total	1 092	1 112	(1,8)%	+0,1%	+0,2%

Les revenus de **vente d'équipements et de licences** sont en recul organique de -3,8%, en raison du déclin structurel des activités *Mail Solutions* et du recul des activités graphiques.

Les **revenus récurrents** sont en croissance de +2,1%, grâce à la contribution des nouveaux métiers. La part de ces revenus récurrents dans le chiffre d'affaires du groupe a légèrement progressé pour représenter 70% du total.

MARGE OPERATIONNELLE COURANTE

en millions d'euros	2018					2017				
	EDS	Neopost Shipping	SME Solutions	Inno- vation ⁷	TOTAL	EDS	Neopost Shipping	SME Solutions	Inno- vation ⁷	TOTAL
Chiffres d'affaires	147	66	905	0	1 092⁸	136	57	941	0	1 112⁸
Résultat opérationnel courant²	30	(21)	195	(5)	199	16	(13)	207	(8)	202
Marge opérationnelle courante²	20,3%	(31,9)%	21,5%	n/a	18,2%	11,6%	(21,8)%	21,9%	n/a	18,2%

La marge opérationnelle courante² de la division **Enterprise Digital Solutions** est en forte hausse. Elle s'établit à 20,3% du chiffre d'affaires contre 11,6% en 2017. Cette amélioration s'explique principalement par la hausse de l'activité, mais aussi par la reprise de l'*earn-out* d'Icon Systemhaus pour un montant de 7,5 millions d'euros.

⁷ L'innovation regroupe les dépenses liées au projet de développement d'applications mobiles et *cloud* en 2018 et les dépenses liées à la plateforme web et ses applications pour SME en 2017.

⁸ Après élimination des ventes inter compagnies d'un montant de 26 millions d'euros en 2018 et de 22 millions d'euros en 2017.

La marge opérationnelle courante² de la division **Neopost Shipping** est en baisse à -31,9% par rapport à -21,8% en 2017. Cette dégradation s'explique par la décroissance du chiffre d'affaires des solutions logicielles historiques et le maintien des dépenses de commercialisation et de développement sur les autres activités.

La marge opérationnelle courante² de la division **SME Solutions** est quasiment stable à 21,5% du chiffre d'affaires contre 21,9% en 2017, grâce à une bonne maîtrise des coûts opérationnels.

Les dépenses liées à l'innovation concernent des nouveaux projets liés au développement d'applications mobiles et *cloud*. Elles atteignent 5 millions en 2018, contre 8 millions d'euros en 2017.

Le résultat opérationnel courant du Groupe hors charges liées aux acquisitions s'élève à 199 millions d'euros incluant la reprise de l'*earn-out* d'Icon Systemhaus (7,5 millions d'euros), contre 202 millions d'euros en 2017. La marge opérationnelle courante hors charges liées aux acquisitions atteint 18,2% du chiffre d'affaires, un niveau stable par rapport à 2017. Hors reprise de l'*earn-out*, la marge opérationnelle atteint 17,6%.

Les charges liées aux acquisitions représentent 17 millions d'euros contre 11 millions d'euros un an plus tôt. La variation s'explique notamment par les frais de conseil liés aux acquisitions.

Le résultat opérationnel courant 2018 s'établit à 182 millions d'euros contre 191 millions d'euros un an auparavant.

RESULTAT OPERATIONNEL

Le Groupe a enregistré des charges pour optimisation de structures d'un montant de 13 millions d'euros, stable par rapport à 2017.

Le **résultat des cessions et autres charges opérationnelles** s'élève à 12 millions d'euros, stable par rapport à 2017. Ce résultat inclut notamment le gain lié à la cession de Satori Software pour 39 millions d'euros, les dépréciations d'actifs relatives à Human Inference en vue de sa vente pour 7 millions d'euros, la dépréciation du goodwill de Temando pour 20 millions d'euros ainsi que la dépréciation de projets informatiques pour 22 millions d'euros.

Après prise en compte de ces éléments non-courants, le résultat opérationnel atteint 157 millions d'euros en 2018 contre 166 millions d'euros lors de l'exercice précédent.

RESULTAT NET

Le coût de l'endettement financier net s'établit à 31 millions d'euros contre 32 millions d'euros en 2017. Par ailleurs, le Groupe enregistre en 2018 des gains de change et autres éléments financiers de 1 million d'euros contre une perte de 2 millions d'euros en 2017. **Le résultat financier net** s'établit donc en perte de 30 millions d'euros en 2018 contre 34 millions d'euros en 2017.

Après prise en compte de tous ces éléments, le **résultat net avant impôt** s'établit en légère baisse, à 127 millions d'euros contre 132 millions d'euros en 2017.

Le taux d'imposition ressort à 29,0% contre 0,6% en 2017, ce qui représente un montant de 36 millions d'euros en 2018. Le Groupe rappelle qu'il avait bénéficié en 2017 d'éléments exceptionnels tels que la comptabilisation du remboursement de la taxe sur les dividendes en France ainsi que de l'effet de la baisse des impôts aux Etats-Unis. A contrario, le Groupe a notamment comptabilisé en 2018 une provision liée à la résolution d'un litige fiscal datant de 2006 à 2008.

Le résultat net part du Groupe s'établit ainsi à 92 millions d'euros, ce qui représente une marge nette de 8,4% contre 12,0% l'année précédente. Le résultat net par action s'établit à 2,40 euros contre 3,62 euros en 2017.

FORTE GENERATION DE FLUX DE TRESORERIE

L'excédent brut d'exploitation (EBE⁹) s'établit à 272 millions d'euros contre 285 millions d'euros en 2017. La marge d'EBE baisse à 24,9% du chiffre d'affaires contre 25,6% un an plus tôt.

La variation du besoin en fonds de roulement est positive de 15 millions d'euros grâce notamment à la baisse des comptes clients.

Le portefeuille de *leasing* et des autres services de financement est en baisse de -4,4% hors effets de change ce qui génère une ressource de 32 millions d'euros. Après prise en compte de la hausse du dollar américain, le portefeuille s'établit à 706 millions d'euros contre 711 millions d'euros au 31 janvier 2018.

Les investissements en immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à 88 millions d'euros contre 99 millions d'euros en 2017. En 2018, l'investissement dans les consignes automatiques au Japon était de 13 millions d'euros net d'une subvention de 5 millions d'euros, contre 26 millions d'euros en 2017.

Au total, en 2018, le Groupe a généré 152 millions d'euros de flux de trésorerie nets après investissements, soit un montant légèrement plus élevé que celui de l'année précédente.

En matière d'acquisitions et de cessions, le Groupe a dépensé au cours de l'exercice un montant net de 26 millions d'euros, résultat de l'effet conjugué de l'acquisition de Parcel Pending et de la cession de Satori Software, à comparer à un montant net de 23 millions d'euros dépensé en 2017.

Compte tenu des forts flux de trésorerie générés, l'endettement net au 31 janvier 2019 diminue significativement : il atteint 617 millions d'euros contre 675 millions d'euros au 31 janvier 2018. Le Groupe rappelle que sa dette nette est totalement adossée aux flux futurs attendus de ses activités de location et de *leasing*.

Les fonds propres s'établissent à 1 247 millions d'euros au 31 janvier 2019 contre 1 169 millions d'euros un an auparavant.

Le ratio d'endettement ressort ainsi à 49% des fonds propres contre 58% au 31 janvier 2018. Au 31 janvier 2019, le ratio de couverture de la dette par l'EBE⁹ s'améliore. Il s'établit à 2,3 contre 2,4 un an plus tôt. Hors *leasing*, le ratio de couverture de la dette par l'EBE⁹ s'établit à 0,4 contre 0,7 un an plus tôt.

⁹ EBE = résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements corporels et incorporels.

DIVIDENDE

Dans le cadre de sa stratégie « *Back to Growth* », les ambitions de Neopost reposent en partie sur sa capacité à réaliser des acquisitions pour accélérer sa transformation. Pour atteindre ses objectifs, Neopost doit gagner en flexibilité dans son allocation de capital. Le Groupe a donc décidé d'adapter sa politique de retour aux actionnaires et de fixer le taux de distribution annuel à un minimum de 20% du résultat net part du Groupe avec un dividende annuel minimum fixé à un plancher absolu de 0,50 € par action.

En conséquence, le Conseil d'administration a décidé de soumettre à l'approbation de l'Assemblée générale des actionnaires du 28 juin 2019 un dividende de **0,53 euro** par action au titre de l'exercice 2018, reflétant un taux de distribution de 20% du résultat net par action. Si ce dividende est approuvé, le versement, en numéraire, aura lieu en une fois le 6 août 2019 (date de détachement du coupon : 2 août 2019).

RAPPEL DES INDICATIONS A MOYEN TERME RELATIVES A LA STRATEGIE « BACK TO GROWTH » ET IMPLICATIONS POUR 2019

Dans le cadre de sa stratégie « *Back to Growth* », sur la période **2019-2022**, Neopost a pour objectifs :

- un chiffre d'affaires en croissance à un taux annuel moyen « *mid-single digit* » hors effets de change ;
- un résultat opérationnel courant² en croissance à un taux annuel moyen « *high-single digit* » hors effets de change ;
- un ratio de conversion flux de trésorerie après investissements / résultat opérationnel courant¹⁰ annuel minimal de 50 % ;
- un rééquilibrage de son portefeuille d'activités afin que Mail Related Solutions représente moins de 50 % du chiffre d'affaires total d'ici à 2022 ;
- d'être en position, au plus tard en 2022, de réaliser une croissance organique du chiffre d'affaires « *low single digit* », et ce de manière durable.

En ce qui concerne **2019**, sauf dégradation de la conjoncture économique, Neopost s'attend à un chiffre d'affaires quasiment stable en variation organique, et ce, malgré un portefeuille d'activités encore très dépendant des solutions liées au courrier.

De plus, afin d'accompagner son plan « *Back to Growth* », le Groupe va mettre en place de nouvelles initiatives qui ont trait notamment aux investissements dans les quatre solutions majeures, y compris dans les activités historiques Mail Related Solutions, et à l'accélération des dépenses d'innovation alors que, dans le même temps, une nouvelle organisation se met en place. Ces initiatives pourraient représenter un volet de dépenses opérationnelles supplémentaires compris entre 10 et 15 millions d'euros en 2019, ce qui se traduira par une baisse du résultat opérationnel courant 2019, hors effet de change, comparé au résultat opérationnel courant enregistré en 2018 hors reprise d'*earn-out*.

REUNION RETRANSMISE PAR WEBCAST

Neopost organise **mercredi 27 mars 2019**, une réunion à Paris qui sera retransmise simultanément par webcast à partir de 9h00 heure de Paris / 8h00 heure de Londres. Cette réunion se tiendra en anglais et le webcast sera accessible sur le site <http://www.neopost-group.com/>. L'enregistrement de la réunion retransmise en webcast sera disponible pendant 1 an.

AGENDA

Le communiqué de presse sur le chiffre d'affaires du premier trimestre 2019 sera publié le 27 mai 2019 après la clôture des marchés.

A PROPOS DE NEOPOST

NEOPOST est un leader mondial des solutions de traitement du courrier, de l'automatisation des *Business Process*, de la gestion de l'expérience client et des consignes automatiques. Sa vocation est de fournir des solutions fiables qui permettent de créer des interactions pertinentes et personnalisées.

Implanté directement dans 29 pays, avec avec près de 5 800 collaborateurs, Neopost a enregistré en 2018 un chiffre d'affaires de 1,1 milliard d'euros. Ses produits et 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 complémentaire vous pouvez contacter :

Gaële Le Men, Neopost

Directeur de la Communication Financière et Externe

+33 (0)1 45 36 31 39

g.le-men@neopost.com /

financial-communication@neopost.com

DDB Financial

Isabelle Laurent / Fabrice Baron

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

isabelle.laurent@ddbfinancial.fr /

fabrice.baron@ddbfinancial.fr

Où consulter notre site Internet : www.neopost-group.com

Suivez-nous sur : LinkedIn @Neopost – Twitter @NeopostGroup – Instagram @neopostgroup

ANNEXES

Glossaire

- **Enterprise Digital Solutions (EDS)** : division offrant des solutions de gestion de la communication client (*Customer Communications Management-CCM*) et de qualité de la donnée (*Data Quality*) pour les grandes entreprises. En 2018, cette division comprend les sociétés GMC Software, Human Inference, et Satori Software ainsi qu'Icon Systemhaus. Satori Software et Human Inference ont respectivement été cédées en janvier et février 2019.
- **Neopost Shipping** : division proposant des solutions de gestion des expéditions et des livraisons ; traçabilité des flux de biens et marchandises pour les acteurs du e-commerce, de la distribution et les transporteurs. Cette division comprend les sociétés ProShip et Temando.
- **SME Solutions** : division offrant des produits et services *Mail Solutions* pour les petites et moyennes entreprises, clients historiques du Groupe. Cette division distribue également des solutions digitales, logistiques et graphiques auprès de cette même clientèle.
- **Mail Solutions** : systèmes d'affranchissement, systèmes de gestion de documents (plieuses/inséreuseuses et autres équipements de salle de courrier) et services liés.
- **Communication & Shipping Solutions** : solutions de gestion de la communication client et de la qualité des données, solutions logistiques et graphiques.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DIVISION AU 4EME TRIMESTRE 2018

<i>En millions d'euros</i>	T4 2018	T4 2017	Variation	Variation hors change	Variation organique
Enterprise Digital Solutions (EDS)	41	34	+20,9%	+19,4%	+19,4%
Neopost Shipping	19	17	+14,1%	+12,1%	+12,1%
SME Solutions	247	247	(0,1%)	(1,8)%	(1,8)%
Éliminations	(7)	(8)			
Total	300	290	+3,2%	+1,5%	+1,5%

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE AU 4EME TRIMESTRE 2018

<i>En millions d'euros</i>	T4 2018	T4 2017	Variation	Variation hors change	Variation organique
Mail Solutions	207	210	(1,7)%	(3,5)%	(3,5)%
Communication & Shipping Solutions	93	80	+16,1%	+14,8%	+14,8%
Total	300	290	+3,2%	+1,5%	+1,5%

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR TYPE DE REVENUS AU 4EME TRIMESTRE 2018

<i>En millions d'euros</i>	T4 2018	T4 2017	Variation	Variation hors change	Variation organique
Vente d'équipements et de licences	101	97	+3,9%	+2,6%	+2,6%
Revenus récurrents	199	193	+2,8%	+1,0%	+1,0%
Total	300	290	+3,2%	+1,5%	+1,5%

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE AU 4EME TRIMESTRE 2018 ET SUR L'ENSEMBLE DE L'ANNEE 2018

<i>En millions d'euros</i>	T4 2018	T4 2017	Variation	Variation hors change	Variation organique
Amérique du Nord	131	125	+4,3%	+0,3%	+0,3%
Europe	148	145	+2,6%	+2,7%	+2,7%
Asie-Pacifique et autres	21	20	+0,8%	+0,9%	+0,9%
Total	300	290	+3,2%	+1,5%	+1,5%

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Amérique du Nord	483	493	(2,0)%	+0,9%	+1,2%
Europe	527	531	(0,7)%	(0,3)%	(0,3)%
Asie-Pacifique et autres	82	88	(7,1)%	(2,5)%	(2,5)%
Total	1 092	1 112	(1,8)%	+0,1%	+0,2%

2018

COMPTES DE RESULTATS CONSOLIDES

<i>En millions d'euros</i>	2018 (clos le 31 janvier 2019)		2017 (clos le 31 janvier 2018)	
		%		%
Chiffre d'affaires	1 092	100,0%	1 112	100,0%
Coûts des ventes	(272)	(24,9)%	(280)	(25,1)%
Marge Brute	820	75,1%	832	74,9%
Frais de recherche et développement	(57)	(5,2)%	(57)	(5,1)%
Frais commerciaux	(274)	(25,1)%	(280)	(25,1)%
Frais administratifs et généraux	(194)	(17,8)%	(195)	(17,6)%
Frais de maintenance et autres charges	(95)	(8,7)%	(100)	(9,0)%
Intéressement, paiement en actions	(1)	(0,1)%	1	0,1%
Résultat opérationnel courant avant charges liées aux acquisitions	199	18,2%	202	18,2%
Charges liées aux acquisitions	(17)	(1,5)%	(11)	(1,0)%
Résultat opérationnel courant	182	16,7%	191	17,2%
Charge pour optimisation des structures	(13)	(1,2)%	(13)	(1,2)%
Résultat des cessions d'actifs et autres	(12)	(1,1)%	(12)	(1,0)%
Résultat opérationnel	157	14,4%	166	15,0%
Résultat financier	(30)	(2,8)%	(34)	(3,1)%
Résultat avant impôt	127	11,6%	132	11,9%
Impôts sur les bénéfices	(36)	(3,3)%	(1)	(0,1)%
Quote-part de résultat des SME	1	0,1%	2	0,1%
Résultat net	92	8,4%	133	11,9%
Intérêts minoritaires	0	0,0%	1	0,1%
Résultat net part du Groupe	92	8,4%	134	12,0%

2018

TABLEAUX DES FLUX SIMPLIFIES

<i>En millions d'euros</i>	2018 (clos le 31 janvier 2019)	2017 (clos le 31 janvier 2018)
EBITDA	272	285
Autres éléments de la capacité d'auto financement	(25)	(26)
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement et impôts	247	259
Evolution du besoin en fonds de roulement	15	20
Variation nette des créances de leasing	32	23
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	294	302
Intérêts financiers et impôts payés	(54)	(54)
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	240	248
Investissements	(88)	(99)
Flux de trésorerie nets après investissements	152	149
Acquisitions nettes de cession	(26)	(23)
Autres	7	1
Flux de trésorerie nets après acquisitions et cessions	133	127
Capital	0	(1)
Dividendes	(59)	(59)
Variation des dettes et autres	(17)	46
Flux de trésorerie nets provenant des opérations de financement	(76)	(14)
Incidence des taux de change sur la trésorerie	(2)	(16)
Variation de trésorerie nette	55	97

2018

BILANS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS

Actif <i>En millions d'euros</i>	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Ecarts d'acquisition	1 127	1 062
Immobilisations incorporelles	138	191
Immobilisations corporelles	149	136
Autres actifs financiers non courants	64	60
Créances de leasing	706	711
Autres créances non courantes	3	4
Impôts différés actifs	6	5
Stocks	71	66
Créances	230	243
Autres actifs courants	85	112
Instruments financiers	0	0
Trésorerie et équivalent de trésorerie	246	193
Actifs détenus en vue de leur vente	8	-
TOTAL ACTIF	2 833	2 783

Passif <i>En millions d'euros</i>	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Capitaux propres	1 247	1 169
Provisions pour risques et charges non courantes	26	28
Dettes financières non courantes	674	846
Autres dettes non courantes	7	14
Dettes financières courantes	190	22
Impôts différés passifs	145	156
Instruments financiers non courants	0	0
Produits constatés d'avance	193	201
Instruments financiers courants	0	0
Autres passifs courants	345	347
Passifs détenus en vue de leur vente	6	-
TOTAL PASSIF	2 833	2 783