

1^{er} TRIMESTRE 2015 : LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE DES ACTIVITES COMMUNICATION & SHIPPING SOLUTIONS SE POURSUIT

- ▶ Forte croissance du chiffre d'affaires *Communication & Shipping Solutions* et repli de l'activité *Mail Solutions*
- ▶ Chiffre d'affaires total du 1^{er} trimestre en hausse de 11,1%, soit -1,4% à périmètre¹ et taux de change constants

PERSPECTIVES 2015 CONFIRMÉES

- ▶ Croissance organique du chiffre d'affaires 2015 attendue entre -1% et +2%
- ▶ Marge opérationnelle courante 2015 (hors charges liées aux acquisitions²) attendue entre 19,5% et 20,5% du chiffre d'affaires

Paris, le 8 juin 2015

Neopost, deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (*Mail Solutions*) et acteur majeur dans le domaine de la communication digitale et des solutions logistiques (*Communication and Shipping Solutions*), annonce aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 286,0 millions d'euros pour le 1^{er} trimestre de l'exercice 2015 (clos le 30 avril 2015), en croissance de 11,1% par rapport au 1^{er} trimestre 2014. Hors effets de change, le chiffre d'affaires est quasiment stable (-0,3%). A périmètre¹ et taux de change constants, le chiffre d'affaires baisse de 1,4% au 1^{er} trimestre 2015, résultat d'une forte croissance des activités *Communication & Shipping Solutions* et d'un repli des activités *Mail Solutions*.

Denis Thierry, Président-Directeur Général de Neopost, a déclaré : « **La forte dynamique de croissance de nos activités Communication & Shipping Solutions se poursuit. Elle reflète notamment le succès des synergies commerciales que nous mettons en œuvre avec notre réseau traditionnel et qui nous permettent d'accompagner nos clients dans l'évolution de leurs besoins. Nous leur proposons en effet des solutions nouvelles dans les domaines de la gestion de leur communication client, de la dématérialisation de leurs documents, de la gestion de la qualité de leurs données, de la préparation et la gestion de leurs expéditions de colis. Au premier trimestre, cette croissance élevée s'est néanmoins révélée insuffisante pour compenser le repli de notre chiffre d'affaires Mail Solutions, celui-ci étant notamment affecté par des retards de livraison et de moindres revenus de changements de tarifs postaux. Compte tenu de la forte proportion de nos ventes en-dehors de la zone euro, nous avons bénéficié d'un effet de change favorable qui permet à notre chiffre d'affaires de croître de plus de 11%.** »

¹ Le chiffre d'affaires du T1 2015 est comparé au chiffre d'affaires du T1 2014 auquel sont ajoutés 3,0 millions d'euros qui correspondent aux chiffres d'affaires de ProShip (3 mois) et DCS (3 mois) et Temando (3 semaines).

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



EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE

En millions d'euros	T1 2015	T1 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Mail Solutions	224,2	212,3	+5,6%	-5,5%	-5,5%
Communication & Shipping Solutions	61,8	45,1	+37,1%	+24,2%	+16,4%
Total	286,0	257,4	+11,1%	-0,3%	-1,4%

(Données non auditées)

Mail Solutions

Les activités *Mail Solutions* enregistrent un 1^{er} trimestre 2015 en deçà des attentes, avec un chiffre d'affaires en baisse de 5,5% hors effets de change. Ce repli reflète une situation contrastée selon les régions.

En **Amérique du Nord**, l'activité *Mail Solutions* a fait preuve de résilience. D'une part, les ventes d'équipements sont restées stables malgré des problèmes d'approvisionnement qui ont pesé sur les ventes. D'autre part, les revenus récurrents n'ont que faiblement diminué sous l'effet de la poursuite de la baisse des revenus de location et de fournitures alors que les revenus de services, de *leasing* et de financement ont à nouveau progressé.

En **Europe**, la baisse de l'activité *Mail Solutions* a été nettement plus marquée, en particulier en France et en Allemagne, aussi bien pour ce qui concerne les revenus récurrents que les ventes d'équipements. Le faible niveau de placement de plieuses/inséreuseuses haut de gamme explique en partie le recul des ventes d'équipements. En revanche, les pays nordiques se sont bien comportés. La baisse des revenus récurrents concerne notamment les revenus de changement de tarifs postaux dans plusieurs pays européens, les revenus de location en France, les revenus de services ainsi que les ventes de fournitures. Les revenus de *leasing* poursuivent en revanche leur progression.

Dans le **reste du monde**, la légère progression des revenus récurrents et la bonne tenue des ventes d'équipements à l'export n'ont pas tout à fait compensé la baisse des ventes d'équipements en Asie Pacifique.

Communication & Shipping Solutions

Le chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* du 1^{er} trimestre 2015 est en hausse de 24,2% hors effets de change. Retraité des effets de périmètre liés aux acquisitions de ProShip, DCS et Temando, le chiffre d'affaires des activités *Communication & Shipping Solutions* affiche une forte croissance organique de +16,4%.

La croissance organique des activités *Communication & Shipping Solutions* réalisée par le réseau de distribution Neopost (**Neopost Integrated Operations**³) atteint +28,0%. Cette performance illustre la forte montée en puissance des synergies commerciales, en particulier le succès des ventes par le réseau Neopost de logiciels issus des filiales dédiées telles que GMC Software Technology, Satori ou ProShip. Elle illustre également le succès des solutions commercialisées en propre par le réseau Neopost telles que OMS-500, nouveau logiciel d'édition et de diffusion multicanale pour les PME lancé dans plusieurs pays, Neotouch, offre de courrier dématérialisé commercialisée en France, et NeoShip, solution de traitement des colis aux USA.

³ Voir glossaire page 6.

La croissance organique des activités *Communication & Shipping Solutions* réalisée par les filiales dédiées (**CSS Dedicated Units³**) s'élève à 6,6% au 1^{er} trimestre 2015. Les solutions digitales sont en progression. L'activité *Data Quality* est en cours d'intégration au sein de la division *Enterprise Digital Solutions* afin de favoriser les synergies avec les logiciels de gestion de la communication client. Dans le domaine des activités *Shipping Solutions*, Neopost a continué de bénéficier du contrat avec la Direction Générale des Armées en France. Par ailleurs, la poursuite du déploiement de Packcity interviendra plutôt au second semestre 2015 compte tenu des délais administratifs d'obtention des autorisations d'implantation des consignes automatisées dans certains lieux publics.

Au total, les activités *Communication & Shipping Solutions* représentent près de 22% du chiffre d'affaires du Groupe au 1^{er} trimestre 2015 contre 17,5% au 1^{er} trimestre l'an dernier.

AUTRES FAITS MARQUANTS DU TRIMESTRE

Accord avec Esker

Le 31 mars 2015, Neopost et Esker, l'un des principaux éditeurs mondiaux de solutions de dématérialisation des documents en mode Cloud, ont signé un accord portant sur un projet de création et d'exploitation d'une société commune. Celle-ci aura pour objet la commercialisation auprès de clients PME/PMI, dans le monde entier, de solutions logicielles permettant la diffusion de courriers à la demande, l'automatisation des factures fournisseurs ainsi que la dématérialisation des factures clients.

L'accord prévoit que ces solutions applicatives SaaS/Cloud fondées sur la plateforme d'Esker soient commercialisées par l'ensemble du réseau Neopost aux noms et couleurs de ses filiales de distribution. Dans un premier temps, la priorité sera donnée à la France et aux États-Unis où les deux partenaires disposent déjà d'une présence importante.

Cet accord est la suite logique du plein succès rencontré, sur le marché français, par la solution pilote de courrier hybride Neotouch.

Ce projet devrait être finalisé à la fin du mois de juin 2015.

Prise de participation majoritaire dans Temando

Le 7 avril, Neopost a pris une participation de 55% dans la société australienne Temando via une augmentation de capital réservée et un rachat d'actions existantes, pour un montant total de 50 millions de dollars australiens.

Temando fournit une plateforme logicielle intelligente de traitement des commandes pour les secteurs du e-commerce et de la logistique. Cette plateforme s'intègre parfaitement aux plateformes de e-commerce les plus utilisées telles que Magento et procure aux e-commerçants des outils performants qui permettent notamment :

- ▶ d'établir des devis auprès de nombreux transporteurs ;
- ▶ de programmer l'expédition ;
- ▶ de répertorier l'état des stocks et de leurs localisations (boutiques, sous-traitants, entrepôts...) ;

- ▶ de déterminer l'emplacement exact des clients afin de proposer l'acheminement le plus économique ;
- ▶ de fournir une estimation fiable du temps de livraison ;
- ▶ de respecter les règles douanières ;
- ▶ de calculer exactement le prix total du transport, y compris les taxes et droits de douane.

Les 20 millions de dollars australiens injectés en numéraire par Neopost dans le cadre de l'augmentation de capital vont servir à couvrir, pour les trois prochaines années, les besoins de financement liés au développement de nouveaux produits et à l'expansion géographique de Temando, en priorité les États-Unis et le Royaume-Uni.

Temando est consolidée dans les comptes de Neopost depuis le 8 avril 2015.

DESCRIPTION GENERALE DE LA SITUATION FINANCIERE

Résultats

L'évolution de la marge opérationnelle courante au cours du 1^{er} trimestre 2015 est en ligne avec les attentes du Groupe pour l'ensemble de l'exercice.

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 CONFIRMEES

Neopost confirme la fourchette de ses prévisions de croissance organique de son chiffre d'affaires, à savoir une croissance comprise entre -1% et +2% pour l'exercice 2015.

En ce qui concerne la rentabilité, le Groupe confirme tabler sur une marge opérationnelle courante⁴ hors charges liées aux acquisitions comprise entre 19,5% et 20,5% de son chiffre d'affaires.

Denis Thiery a conclu :

« Nous tablons sur une amélioration de nos performances au cours des neuf prochains mois et notre vision pour l'ensemble de l'année reste inchangée. Dans le domaine des Mail Solutions, les ventes de plieuses/inséreuses haut de gamme devraient se redresser. Aux États-Unis, nous pourrions compter sur un changement de tarif postal initialement prévu au premier trimestre et les problèmes d'approvisionnement sont désormais derrière nous. Dans le domaine des Communication & Shipping Solutions, la dynamique des synergies commerciales va se poursuivre notamment nos programmes VAR⁵ mais aussi les ventes d'OMS et Neotouch. La performance de nos filiales spécialisées en

⁴ Hors nouvelle acquisition.

⁵ Value Added Reseller.

communication digitale et solutions logistiques va s'améliorer, portée par le déploiement de nos consignes automatisées Packcity, une croissance plus soutenue chez GMC et ProShip, ainsi que l'intégration de Temando. »

AGENDA

L'assemblée générale se tiendra le 1^{er} juillet 2015 à Paris. Le chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre sera publié le 3 septembre 2015 après clôture de bourse.

A PROPOS DE NEOPOST

NEOPOST est le deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (*Mail Solutions*) et un acteur majeur dans le domaine de la communication digitale et des solutions logistiques (*Communication & Shipping Solutions*). Sa vocation est d'aider les entreprises à améliorer la façon dont elles gèrent les interactions avec leurs clients et parties prenantes. Neopost fournit les solutions les plus avancées en matière de traitement du courrier physique (systèmes d'affranchissement et de mise sous pli), de gestion de la communication digitale (logiciels de *Customer Communication Management* et de *Data Quality*) et d'optimisation des process pour la chaîne logistique et le e-commerce (de la prise de commande jusqu'à la livraison, y compris les services de traçabilité associés).

Implanté directement dans 31 pays, avec plus de 6 000 collaborateurs, Neopost a enregistré en 2014 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 complémentaire vous pouvez contacter :

Gaële Le Men, Neopost

Directeur de la Communication Financière, Externe et Interne
Tel: +33 (0)1 45 36 31 39
e-mail: g.le-men@neopost.com

Fabrice Baron, DDB Financial

Président
Tel: +33(0)1 53 32 61 27
e-mail : fabrice.baron@ddbfinancial.fr

Où consulter notre site Internet : www.neopost.com

ANNEXES :

Evolution du chiffre d'affaires par zone géographique

En millions d'euros	T1 2015	T1 2014	Variation	Variation hors change	Variation Organique ¹
Amérique du Nord	122,2	97,5	+25,3%	+0,9%	-1,3%
Europe	144,3	143,6	+0,5%	-2,5%	-2,9%
Asie-Pacifique et autres	19,5	16,2	+20,4%	+12,5%	+11,0%
Total	286,0	257,4	+11,1%	-0,3%	-1,4%

(Données non auditées)

Evolution du chiffre d'affaires par type de revenus

En millions d'euros	T1 2015	T1 2014	Variation	Variation hors change	Variation organique ¹
Ventes d'équipements et de licences	92,4	81,4	+13,5%	+2,2%	+0,6%
Revenus récurrents	193,6	176,0	+10,0%	-1,4%	-2,3%
Total	286,0	257,4	+11,1%	-0,3%	-1,4%

(Données non auditées)

Répartition du chiffre d'affaires par réseau de distribution

Chiffre d'affaires en millions d'euros	T1 2015				Croissance organique ¹ T1 2015			
	NIO	CSS DU	Elim.	Total	NIO	CSS DU	Elim.	Total
<i>Mail Solutions</i>	224,2	-	-	224,2	-5,5%	-	-	-5,5%
<i>Communication & Shipping Solutions</i>	32,3	34,9	(5,4)	61,8	+28,0%	+6,6%	n-a	+16,4%
Total	256,5	34,9	(5,4)	286,0	-2,2%	+6,6%	n-a	-1,4%

Glossaire

- **Mail Solutions** : systèmes d'affranchissement, systèmes de gestion de documents (plieuses/inséreuses de bureau et de salle de courrier; autres équipements de salle de courrier) et services liés
- **Communication & Shipping Solutions (CSS)** : logiciels de solutions digitales (gestion de la communication client et de la qualité des données), solutions logistiques, solutions de finition de documents et solutions graphiques
- **Neopost Integrated Operations** : filiales de Neopost élaborant, produisant et distribuant les produits et services Mail Solutions et CSS auprès des clients historiques du Groupe
- **CSS Dedicated Units** : entités distribuant les solutions CSS auprès d'une clientèle grand comptes : Enterprise Digital Solutions (GMC Software Technology, DMTI Spatial, Human Inference et Satori Software), Neopost Shipping Solutions (ex-Neopost ID, ProShip et Temando)