

Commentaires sur les États Financiers

1.1 Aperçu des résultats du groupe

Par rapport au dernier exercice, le **total des produits d'exploitation externes** a augmenté de +316,8 millions EUR, pour passer à 4.154,6 millions EUR.

- Les produits d'exploitation externes de Parcels & Logistics North America ont augmenté de +231,7 millions EUR (+21,0 %), sous l'impulsion de l'E-commerce Logistics.
- L'augmentation des revenus de Parcels & Logistics Europe & Asia (+260,7 millions EUR ou +263,9 millions EUR si l'on exclut l'extourne de contreparties conditionnelles de l'année dernière) est principalement attribuable à Parcels BeNe.
- Les produits d'exploitation externes de Mail & Retail ont diminué de -161,0 millions EUR, en raison principalement de la baisse du volume de courrier et des revenus de « Proximity et convenience retail network » (en ce compris la déconsolidation d'Alvadis pour -20,9 millions EUR), ce que compense partiellement la tarification du courrier.
- Les revenus Corporate ont diminué de -14,7 millions EUR, en raison de ventes d'immeubles moindres, sachant qu'au deuxième trimestre de l'année dernière, la vente du siège social avait permis de réaliser un gain de +19,9 millions EUR.

Les charges d'exploitation, y compris les amortissements et dépréciations, ont augmenté de -406,1 millions EUR. Hors amortissements et dépréciations, ces charges d'exploitation ont augmenté de -335,3 millions EUR. Cette augmentation s'explique principalement par l'augmentation des frais de personnel et d'intérim et des coûts de transport, consécutive à la croissance des volumes de Parcels & Logistics Europe & Asia et Amérique du Nord et aux dépenses supplémentaires liées à la COVID-19, partiellement compensées par la baisse des approvisionnements et marchandises d'Ubiway Retail, y compris l'impact de la déconsolidation d'Alvadis. L'augmentation des amortissements s'explique principalement par les réductions de valeur hors trésorerie liées au goodwill et à l'allocation du prix d'acquisition (-62,1 millions EUR).

Par conséquent, l'**EBIT** et l'**EBIT ajusté** ont respectivement diminué de -89,2 millions EUR et -30,2 millions EUR par rapport à l'année dernière. Si l'on exclut l'évolution défavorable des contreparties conditionnelles, la récupération de la TVA et le règlement des frais terminaux (-10,6 millions EUR combinés) au sein de Parcels & Logistics Europe & Asia, l'impact de l'attaque de rançongicielle (-9,2 millions EUR) chez Parcels & Logistics North America et le gain de l'année dernière sur la vente du siège social sous la rubrique Corporate (-19,9 millions EUR), l'EBIT ajusté a augmenté de +9,5 millions EUR par rapport à l'exercice précédent.

Les **résultats financiers nets** ont augmenté de 13,7 millions EUR, en raison surtout d'une réduction des charges financières hors trésorerie liées aux avantages au personnel IAS 19, induite par une moindre diminution des taux d'actualisation.

La **quote-part des résultats des entreprises associées et co-entreprises** s'élève à 18,3 millions EUR et a augmenté de +2,5 millions EUR par rapport à l'exercice précédent.

La **réévaluation des actifs détenus en vue de la vente à la juste valeur diminuée des coûts de la vente** s'est élevée à -141,6 millions EUR en 2020. La participation dans bpost banque a été classifiée en actifs détenus en vue de la vente et la valeur comptable a été réduite à la juste valeur diminuée des coûts de la vente. Par conséquent, une réduction de la valeur de 141,6 millions EUR a été comptabilisée.

Les dépenses liées aux **impôts sur le résultat** ont diminué de +40,8 millions EUR par rapport à l'année dernière, en raison d'un résultat avant impôts moindre combiné à un taux d'imposition statutaire plus faible en Belgique et à la comptabilisation d'un actif d'impôt différé supplémentaire pour les pertes fiscales reportées aux États-Unis en 2020. Le taux d'imposition effectif (164,9 %) a été impacté négativement par les réductions de valeur de goodwill et l'ajustement à la juste valeur diminuée des coûts de vente sur bpost banque en 2020, dépenses non déductibles.

Le **bénéfice net ajusté du groupe** a augmenté de +27,8 millions EUR pour atteindre 200,9 millions EUR, tandis que la **perte nette du groupe** s'élevait à -19,2 millions EUR, sous l'effet des réductions de valeur et de l'ajustement à la juste valeur diminuée des coûts de la vente de bpost banque (-141,6 millions EUR).

La contribution ajustée des différentes entités opérationnelles pour l'année 2020 s'élève à :

EN MILLIONS EUR (AJUSTÉ)	2020			2019		
	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	EBIT	MARGE (%)	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	EBIT	MARGE (%)
Mail & Retail	1.958,0	171,2	8,7 %	2.071,1	257,4	12,4 %
Parcels & Logistics Europe & Asia	1.087,9	101,4	9,3 %	830,9	65,8	7,9 %
Parcels & Logistics North America	1.336,0	32,8	2,5 %	1.104,2	(3,0)	-0,3 %
Corporate	390,6	(24,9)	-6,4 %	402,1	(9,3)	-2,3 %
Eliminations	(617,9)			(571,2)		
Groupe	4.154,6	280,6	6,8 %	3.837,2	310,8	8,1 %

1.2 Description des entités opérationnelles

L'entité opérationnelle Mail & Retail (M&R) est en charge des activités commerciales liées aux Transactionnel et Advertising mail et Press, ainsi que des activités opérationnelles de collecte, de transport, de tri et de distribution de courrier adressé et non adressé, de documents imprimés, de journaux et de périodiques en Belgique. Elle propose aussi ces activités opérationnelles pour les paquets à d'autres entités opérationnelles de bpost. En outre, M&R offre des services à valeur ajoutée, incluant la gestion de documents et les activités connexes, ainsi que la vente au détail de produits de proximité et de commodité, par l'intermédiaire de son réseau de vente au détail en Belgique, composé de bureaux de poste, de points poste et du réseau de différents magasins Ubiway Retail. Cette entité vend également des produits bancaires et financiers, dans le cadre du réseau de proximité et de commodité, en vertu d'un contrat d'agence conclu avec bpost banque et AG Insurance. Cette entité opérationnelle exécute également des services d'intérêt économique général pour le compte de l'État belge (SIEG).

L'entité opérationnelle Parcels & Logistics Europe & Asia (PaLo Eurasia) est en charge des activités commerciales et opérationnelles liées à la livraison sur le dernier kilomètre et à la livraison express en Belgique et aux Pays-Bas (Parcels BeNe), à l'E-commerce logistics (fulfillment, manutention, distribution et gestion des retours) et aux activités transfrontalières (inbound, outbound et services d'importation) pour les paquets en Europe et Asie et pour le courrier international partout dans le monde. Cette entité opérationnelle exploite plusieurs centres opérationnels à travers l'Europe, dont un centre de tri (NBX) et plusieurs hubs pour paquets. DynaGroup, les entités européennes et asiatiques de Radial et Landmark Global relèvent de cette entité opérationnelle.

L'entité opérationnelle Parcels & Logistics North America (PaLo N. America) est chargée des activités commerciales et opérationnelles liées à l'E-commerce logistics (fulfillment, manutention et distribution, gestion des retours, service à la clientèle et services technologiques à valeur ajoutée) en Amérique du Nord et en Australie et du courrier international et des paquets transfrontaliers en Amérique du Nord. Les entités nord-américaines de Landmark Global et Radial North America font partie de cette entité opérationnelle.

L'entité Corporate et Support (Corporate) se compose des trois entités de support et de l'entité Corporate. Les entités de support offrent des solutions opérationnelles aux 3 entités opérationnelles et à Corporate. Elles incluent les départements Finance & Accounting, Human Resources & Service Operations, ICT & Digital. L'unité Corporate inclut quant à elle les départements Strategy, M&A, Legal, Regulatory et le Corporate Secretary.

1.3 Performance par entité opérationnelle : Mail & Retail

Mail & Retail

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION %
Produits d'exploitation externes	1.736,1	1.897,1	-8,5 %
Transactional mail	725,2	748,0	-3,1 %
Advertising mail	182,6	236,0	-22,6 %
Press	339,1	346,6	-2,2 %
Proximity and convenience retail network	386,5	462,6	-16,4 %
Value added services	102,7	103,9	-1,1 %
Produits d'exploitation inter-secteurs	221,8	174,7	27,0 %
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	1.958,0	2.071,7	-5,5 %
Charges d'exploitation	1.709,4	1.734,2	
EBITDA	248,5	337,5	-26,4 %
Dépréciations - Amortissements	128,9	83,7	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT PUBLIÉ)	119,6	253,8	-52,9 %
Marge (%)	6,1 %	12,3 %	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT AJUSTÉ)	171,2	257,4	-33,5 %
Marge (%)	8,7 %	12,4 %	
FTE & intérimaires moyens	23.534	22.435	4,9 %

Le total des produits d'exploitation a diminué de -113,8 millions EUR, soit -5,5 % par rapport à l'an dernier. La baisse des produits d'exploitation externes s'est élevée à -161,0 millions EUR, soit -8,5 %, et a été partiellement compensée par des produits d'exploitation inter-secteurs plus élevés (+47,2 millions EUR), liés à l'augmentation de volume, à PaLo Eurasia.

Les revenus du Domestic mail (c.-à-d. Transactional, Advertising et Press combinés) ont diminué de -83,7 millions EUR pour s'établir à 1 246,9 millions EUR. La baisse sous-jacente du volume a atteint -12,0 % pour toute l'année 2020, contre -7,9 % en 2019. De mars à mai 2020, la diminution a atteint -20,1 % en raison de la COVID-19. Le Transactional mail a enregistré une baisse sous-jacente du volume de -11,3 % pour l'année, dont -16,7 % de mars à mai 2020. Au cours de cette période, le confinement dû à la COVID-19 a eu un impact négatif sur toutes les catégories de courrier, en particulier sur les volumes de petit courrier administratif et les lettres recommandées. Si l'on ne tient pas compte de la COVID-19, les volumes sous-jacents de courrier ont diminué subissant l'impact de la poursuite de la substitution électronique et de la numérisation. L'Advertising mail a connu une baisse de volume sous-jacente de -18,8 % pour l'année, dont -36,2 % de mars à mai 2020, principalement en raison de l'annulation des campagnes publicitaires suite à la première fermeture imposée pour cause de COVID-19 de tous les commerces de détail non essentiels du 18 mars au 10 mai 2020 et à l'interdiction des promotions jusqu'au 3 avril 2020. La fermeture complète des commerces de détail non essentiels en novembre 2020, affectant les volumes de -24,3 % au cours du mois, et l'hésitation constante à faire de la publicité dans le contexte incertain de la COVID-19 ont aussi eu un impact négatif sur la baisse sous-jacente du volume. Le volume Press a diminué sur une base sous-jacente de -5,3 %, en raison de la substitution électronique et d'une rationalisation.

La baisse du volume du total de Domestic mail a eu un impact sur les revenus à concurrence de -136,3 millions EUR et les élections de 2019 ont pesé quant à elles pour -3,7 millions EUR. Ces effets n'ont été que partiellement compensés par l'amélioration nette des prix et du mix pour un montant de +53,2 millions EUR et par des différences au niveau des jours ouvrables à hauteur de +3,1 millions EUR.

Mail & Retail

ÉVOLUTION SOUS-JACENTE DES VOLUMES MAIL	TOTAL 2019	1T20	2T20	3T20	4T20	TOTAL 2020
Domestic mail	-7,9 %	-9,9 %	-17,7 %	-8,2 %	-11,8 %	-12,0 %
Transactional mail	-9,2 %	-8,8 %	-16,7 %	-8,3 %	-10,8 %	-11,3 %
Advertising mail	-4,7 %	-16,5 %	-26,6 %	-9,4 %	-20,4 %	-18,8 %
Press	-6,5 %	-5,2 %	-8,0 %	-5,4 %	-2,7 %	-5,3 %

Proximity and convenience retail network a régressé de -76,1 millions EUR et s'établit à 386,5 millions EUR. Si l'on exclut l'impact de la déconsolidation d'Alvadis en septembre 2019 (-20,9 millions EUR), la baisse s'est élevée à -55,2 millions EUR, en raison de la diminution des revenus d'Ubiway Retail suite à la fermeture partielle du réseau liée à la COVID-19, à une fréquentation moindre et à une baisse des revenus bancaires et financiers.

Les **Value added services** ont diminué de -1,2 million EUR, pour s'établir à 102,7 millions EUR, en raison d'une hausse des revenus provenant de la gestion des amendes routières, plus que compensée par la baisse des revenus générés entre autres par les plaques d'immatriculation européennes, les services de traitement des données et les services courrier à valeur ajoutée.

Les **charges d'exploitation (y compris les amortissements et dépréciations)** ont augmenté de -20,5 millions EUR, ce qui s'explique principalement par les réductions de valeur sur Press et Retail à concurrence de -49,1 millions EUR. Hors amortissements, les charges d'exploitation ont diminué de +24,8 millions EUR. L'augmentation des charges de personnel et frais d'intérim en raison (1) d'un accroissement des effectifs principalement dû à l'augmentation des volumes de colis et de l'absentéisme et (2) du prix des primes COVID-19 et de l'indexation régulière des salaires, ainsi que les charges d'exploitation spécifiques à la COVID-19, ont été plus que compensées par des approvisionnements et marchandises en baisse chez Ubiway Retail, y compris l'impact de la déconsolidation d'Alvadis, une TVA récupérable plus élevée, une hausse des dépenses liées au tri transférées à PaLo Eurasia due à la croissance exponentielle des volumes de colis traités dans le réseau mail et la baisse des coûts liés aux projets.

L'**EBIT publié** à 119,6 millions EUR a subi l'impact à hauteur de -49,1 millions EUR des réductions de valeur sur Press et Retail. L'**EBIT ajusté** s'est élevé à 171,2 millions EUR, ce qui représente une baisse de -86,1 millions EUR par rapport à l'année précédente.

La COVID-19 a, selon les estimations, eu un impact négatif net sur l'EBIT de toute l'année 2020, en raison d'une nouvelle baisse des volumes de courrier, principalement Advertising mail, et de la pression exercée sur le commerce de détail, combinée à des charges d'exploitation supplémentaires spécifiques, qui n'ont été que partiellement compensées par des économies de coûts. À partir du troisième trimestre 2020, l'impact de la COVID-19 n'a plus été quantifié, car dissocier ses effets des développements commerciaux observés devenait de plus en plus artificiel et dès lors moins pertinent.

1.4 Performance par entité opérationnelle : Parcels & Logistics Europe & Asia

Parcels & Logistics Europe et Asia

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION %
Produits d'exploitation externes	1.073,9	813,2	32,1 %
Parcels BeNe	547,9	380,6	43,9 %
E-commerce logistics	172,5	133,1	29,7 %
Cross-border	353,5	299,5	18,0 %
Produits d'exploitation inter-secteurs	14,0	17,8	-21,1 %
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	1.087,9	830,9	30,9 %
Charges d'exploitation	966,8	747,7	
EBITDA	121,1	83,2	45,5 %
Dépréciations - Amortissements	22,6	21,7	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT PUBLIÉ)	98,5	61,5	60,2 %
Marge (%)	9,1 %	7,4 %	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT AJUSTÉ)	101,4	65,8	54,2 %
Marge (%)	9,3 %	7,9 %	
FTE & Intérim moyens	3.668	3.248	12,9 %

Le **total des produits d'exploitation** a augmenté de +257,0 millions EUR, soit +30,9 % (+260,2 millions EUR si l'on exclut les extournes, l'année dernière, de la contrepartie conditionnelle de DynaGroup et Leen Menken, à hauteur de -3,2 millions EUR), sous l'effet principalement de la hausse des produits d'exploitation externes. Les **produits d'exploitation externes** se sont élevés à 1.073,9 millions EUR en 2020 et ont enregistré une hausse de +260,7 millions EUR, soit 32,1 % par rapport à 2019. Les règlements de frais terminaux ont eu un impact négatif de -2,6 millions EUR sur les revenus d'une année à l'autre.

Parcels BeNe a connu une augmentation de +167,2 millions EUR (+43,9 %) ou +168,9 millions EUR (+44,6 %) hors effet positif d'une extourne l'année dernière d'une contrepartie conditionnelle de DynaGroup (-1,7 million EUR). La croissance d'une année à l'autre est due à une hausse du volume de Parcels B2X de +56,2 % et à Dynalogic. Les volumes ont été alimentés par l'augmentation des ventes en ligne due à la COVID-19 et aux deux fermetures imposées des commerces de détail non essentiels en Belgique au printemps et en novembre 2020. Ces effets positifs ont été partiellement compensés par la baisse des revenus d'autres activités d'une année à l'autre, en raison notamment de l'arrêt d'activités non rentables l'année dernière.

PARCELS & LOGISTICS EUROPE & ASIA	TOTAL 2019	1T20	2T20	3T20	4T20	TOTAL 2020
Evolution volume Parcels B2X	+20,9 %	+25,2 %	+79,3 %	+49,0 %	+67,4 %	+56,2 %

E-commerce logistics s'est élevé à 172,5 millions EUR, soit une augmentation de +39,5 millions EUR (ou +41,0 millions EUR si l'on exclut l'effet positif de l'extourne de la contrepartie conditionnelle de Leen Menken pour -1,5 million EUR l'année dernière) par rapport à 2019. Cette augmentation est principalement expliquée par la croissance enregistrée chez Radial Europe et Active Ants au niveau des clients existants. La croissance confirmée du chiffre d'affaires a découlé de l'intégration de MCS Fulfillment (faisan partie d'Active Ants) au 1^{er} octobre 2019, contribuant à hauteur de 9,3 millions EUR depuis le début de l'année.

Cross-border a augmenté de +54,0 millions EUR, pour s'élever à 353,5 millions EUR. Cette situation a résulté de la croissance exponentielle des volumes de colis asiatiques expédiés par train depuis juin 2020, en guise d'alternative au fret aérien affecté par la COVID-19, avec un ralentissement du rythme de croissance d'un trimestre à l'autre entre le second et quatrième trimestres 2020. Cette hausse a partiellement été neutralisée par des activités postales transfrontalières en déclin, la croissance au niveau des colis entrants n'ayant pas pu compenser totalement la baisse à la fois des volumes de courrier entrant et sortant. Les règlements des frais terminaux ont eu un impact négatif de -2,6 millions EUR sur les revenus d'une année à l'autre.

Les **charges d'exploitation (y compris les amortissements et dépréciations)** ont augmenté de -220,0 millions EUR, principalement en raison de la hausse des coûts variables liés aux volumes, qui s'est traduite par une augmentation des frais de personnel et d'intérim et des frais de transport, ce qui a également entraîné une hausse des charges d'exploitation inter-secteurs de M&R pour les volumes de colis traités au sein du réseau intégré de courrier et de colis du dernier kilomètre. En outre, Palo Eurasia a enregistré des charges d'exploitation spécifiques liées à la COVID-19 et des impacts défavorables d'une année à l'autre liés aux règlements des frais terminaux (-2,3 millions EUR) et à la récupération de la TVA (-2,5 millions EUR).

Par conséquent, l'**EBIT publié** s'est élevé à 98,5 millions EUR, soit une augmentation de +37,0 millions EUR (+60,2 %) par rapport à 2019 avec une marge de 9,1 %. L'**EBIT ajusté** s'est quant à lui chiffré à 101,4 millions EUR et a donc connu une hausse de +35,6 millions EUR (+54,2 %) par rapport à 2019 avec une marge de 9,3 %. Si l'on exclut les extournes de contreparties conditionnelles, la récupération supplémentaire de la TVA et les règlements des frais terminaux d'une année à l'autre (-10,6 millions EUR ensemble), l'EBIT ajusté a augmenté de +46,2 millions EUR (+84 %) sur le plan opérationnel.

La COVID-19 a eu un impact positif net estimé sur l'EBIT de toute l'année 2020 grâce à une croissance supplémentaire des produits d'exploitation dans tous les secteurs d'activité, laquelle n'a été que partiellement compensée par des charges d'exploitation supplémentaires spécifiques. À partir du troisième trimestre 2020, l'impact de la COVID-19 n'a plus été quantifié, car dissocier ses effets des développements commerciaux observés devenait de plus en plus artificiel et dès lors moins pertinent.

1.5 Performance par entité opérationnelle : Parcels & Logistics North America

Parcels & Logistics North America

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION %
Produits d'exploitation externes	1.329,2	1.097,5	21,1 %
E-commerce logistics	1.246,4	1.008,1	23,6 %
International mail	82,8	89,4	-7,4 %
Produits d'exploitation inter-secteurs	6,8	6,8	1,0 %
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	1.336,0	1.104,2	21,0 %
Charges d'exploitation	1.233,7	1.048,7	
EBITDA	102,3	55,5	84,4 %
Dépréciations - Amortissements	95,0	71,6	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT PUBLIÉ)	7,4	(16,1)	
Marge (%)	0,6 %	-1,5 %	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT AJUSTÉ)	32,8	(3,0)	
Marge (%)	2,5 %	-0,3 %	
FTE & intérim moyens	9.845	8.061	22,1 %

Le **total des produits d'exploitation** a augmenté de +231,8 millions EUR, soit 21 % (+24,3 % à taux de change constant) pour atteindre 1.336,0 millions EUR, sous l'influence de l'E-commerce logistics. Les **produits d'exploitation externes** se sont élevés à 1.329,2 millions EUR et a ainsi augmenté de +231,7 millions EUR, soit +21,1 %, par rapport à 2019.

E-commerce logistics a augmenté de +238,4 millions EUR, soit +23,6 %, pour se chiffrer à 1.246,4 millions EUR (+27,2 % à taux de change constant). L'augmentation des revenus a principalement résulté d'une croissance significative des clients existants de Radial North America (+26,8 %) en raison de la COVID-19 et de l'apport de nouveaux clients lancés en 2019, pour lesquels les ventes ont plus que triplé. Cette croissance a été légèrement neutralisée par l'attrition de clients.

Parcels & Logistics North America⁽¹⁾

EN MILLIONS USD (AJUSTÉ)	2020	2019
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	1.201,3	934,9
EBITDA	78,6	29,2
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT)	11,5	(29,2)

(1) Performance de l'entité opérationnelle des entités Radial détenues par bpost North America Holdings Inc exprimée en USD

International mail atteint un montant de 82,8 millions EUR, soit une baisse de -6,6 millions EUR ou -7,4 % (-5,8 % à taux de change constant), en raison d'un recul des revenus au sein de The Mail Group, dû à une chute significative du segment du courrier professionnel à la suite de la COVID-19.

Les **charges d'exploitation (y compris les amortissements et dépréciations)** ont augmenté de -208,4 millions EUR, soit -18,6 % (-21,7 % à taux de change constant), en raison (1) de la hausse des coûts variables de la main-d'œuvre et des frais de transport et commissions sur les cartes de crédit, tous liés au volume, (2) des créances douteuses dues à la COVID-19, (3) de dépréciations et amortissements accrus pour les sites supplémentaires de fulfillment et d'une réduction de valeur de 13,0 millions EUR sur The Mail Group, (4) des charges d'exploitation liées à la COVID-19 et (5) des coûts de l'attaque de rançongiciel pour -3,2 millions EUR, nets d'un recouvrement partiel auprès des assurances. Ceci a été partiellement compensé par une productivité accrue, des bénéfices de programmes de diminution de coûts et une maîtrise des coûts en général par ailleurs.

L'impact de l'attaque de rançongiciel sur la marge brute estimée à -6,0 millions EUR.

L'EBIT ajusté et l'EBIT publié ont augmenté de 32,8 millions EUR et 7,4 millions EUR respectivement, pour atteindre +35,8 millions EUR et +23,5 millions EUR. Cette hausse est due à la forte croissance du e-commerce et au levier d'exploitation élevé de Radial. Si l'on exclut l'impact de l'attaque de rançongiciel (-9,2 millions EUR), l'EBIT ajusté s'élève à 41,9 millions EUR (marge de 3,1 %). L'EBIT publié à 7,4 millions EUR a subi l'impact d'une réduction de valeur sur The Mail Group à hauteur de 13,0 millions EUR.

La COVID-19 a eu un impact positif net estimé sur l'EBIT de l'ensemble de l'année 2020 grâce aux volumes supplémentaires de l'E-commerce logistics, partiellement compensés seulement par la baisse d'International mail, des charges d'exploitation supplémentaires spécifiques et des créances douteuses. À partir du troisième trimestre 2020, l'impact de la COVID-19 n'a plus été quantifié, car dissocier ses effets des développements commerciaux observés devenait de plus en plus artificiel et dès lors moins pertinent.

1.6 Performance par entité opérationnelle : Corporate

Corporate

EN MILLIONS EUR (AJUSTÉ)	2020	2019	ÉVOLUTION %
Produits d'exploitation externes	15,4	30,1	-48,9 %
Produits d'exploitation inter-secteurs	375,2	372,0	0,9 %
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	390,6	402,1	-2,9 %
Charges d'exploitation	343,4	340,7	0,8 %
EBITDA	47,2	61,4	-23,2 %
Dépréciations - Amortissements	72,0	70,8	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT PUBLIÉ)	(24,9)	(9,3)	
Marge (%)	-6,4 %	-2,3 %	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT AJUSTÉ)	(24,9)	(9,3)	
Marge (%)	-6,4 %	-2,3 %	
FTE & intérimaires moyens	1.591	1.633	-2,5 %

Les **produits d'exploitation externes** ont diminué de -14,7 millions EUR, pour atteindre 15,4 millions EUR, en raison de la diminution des ventes d'immeubles, la vente du siège social Centre Monnaie (19,9 millions EUR de plus-value réalisée sur la cession) ayant eu lieu au second trimestre 2019.

Les **charges d'exploitation (y compris les amortissements et dépréciations)** ont augmenté de -4,0 millions EUR en raison de la refacturation plus élevée de services aux entités opérationnelles (soit une augmentation de +3,2 millions EUR de produits d'exploitation inter-secteurs). Déduction faite du produit d'exploitation inter-secteurs, les charges d'exploitation (y compris les amortissements et dépréciations) sont demeurées stables (-0,8 million EUR) étant donné que l'impact de la récupération de TVA d'une année à l'autre et les provisions plus élevées ont été partiellement compensés par de moindres coûts de projets et la maîtrise des coûts.

Les **EBIT publié et ajusté** ont diminué de -15,6 millions EUR, pour atteindre -24,9 millions EUR.

La COVID-19 a eu un impact négatif net estimé sur l'EBIT de l'ensemble de l'année 2020 en raison de coûts supplémentaires liés aux mesures de santé et de sécurité. À partir du troisième trimestre 2020, l'impact de la COVID-19 n'a plus été quantifié, car dissocier ses effets des développements commerciaux observés devenait de plus en plus artificiel et dès lors moins pertinent.

1.7 Flux de trésorerie

EN MILLIONS EUR	2020	2019
Flux de trésorerie généré par les activités opérationnelles	571,3	424,2
Flux de trésorerie des activités d'investissement	(127,6)	(122,2)
Flux de trésorerie net des activités de financement	(138,8)	(314,1)
ÉVOLUTION NETTE DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	304,9	(12,1)
Flux de trésorerie disponible	443,7	302,0

En 2020, le flux net de trésorerie a augmenté par rapport à la même période de l'année précédente, de 317,0 millions EUR pour s'établir à 304,9 millions EUR.

Le flux de trésorerie disponible s'est élevé à 443,7 millions EUR.

Le **flux de trésorerie découlant des activités opérationnelles** a augmenté de 147,1 millions EUR par rapport à la même période l'an dernier, pour atteindre 571,3 millions EUR.

Le flux de trésorerie généré par les activités opérationnelles avant changement du besoin en fonds de roulement et des provisions a augmenté de 25,9 millions EUR. L'EBITDA hors gain réalisé sur la vente du siège social (+1,4 million EUR, dont +19,9 millions EUR liés au poste hors trésorerie) est resté stable. 2020 a bénéficié d'un remboursement d'impôts sur les années précédentes (+7,5 millions EUR vs. -13,8 millions EUR au premier trimestre 2019). En outre, les versements anticipés d'impôts moindres ont eu un impact positif sur les résultats opérationnels (+4,9 millions EUR). Cela a été partiellement compensé par l'absence de dividende de bpost banque en 2020.

La variation du besoin en fonds de roulement et des provisions s'est améliorée de 121,2 millions EUR, pour atteindre 140,1 millions EUR en 2020 (18,9 millions EUR en 2019). Cela a résulté principalement de l'impact positif de l'augmentation des frais terminaux, conformément à l'expansion des activités cross border, combiné à celui de l'extension des délais de paiement en raison de certaines initiatives temporaires mises en place dans le contexte de la pandémie, qui seront démantelées au cours du premier trimestre de l'année suivante. Cela a été partiellement compensé par une baisse des soldes de fournisseurs, principalement due au calendrier des dépenses, et par l'augmentation du délai moyen de recouvrement en raison de l'impact du mix sur les créances. Les montants collectés dus aux clients de Radial ont diminué de -10,8 millions EUR par rapport à 2019.

Les **activités d'investissement** ont généré une sortie de trésorerie de 127,6 millions EUR en 2020, à comparer aux 122,2 millions EUR de l'année précédente. Cela s'explique principalement par des gains supérieurs réalisés sur des ventes de bâtiments (-45,6 millions EUR) combinés à la vente d'Alvadis (-5,9 millions EUR) en 2019. Cela a été partiellement compensé par le prêt subordonné accordé à bpost banque en 2019 (+25,0 millions EUR), la baisse des dépenses pour les activités de fusion et acquisition (+6,6 millions EUR) et la diminution des dépenses en capital (+14,5 millions EUR). Les dépenses en capital se sont élevées à 147,7 millions EUR, pour 162,3 millions EUR l'année précédente, et elles ont été principalement consacrées à l'accroissement de la capacité pour les colis et l'E-commerce logistics chez Radial North America, en Belgique (Parcels B2C) et aux Pays-Bas (Active Ants).

En 2020, les sorties de liquidités liées aux **activités de financement** se sont élevées à -138,8 millions EUR, contre -314,1 millions EUR l'année dernière, ce qui s'explique principalement par l'absence de paiement de dividendes en 2020 (+174,0 millions EUR).

1.8 Dette nette

Au 31 décembre

EN MILLIONS EUR	2020	2019
Dette nette / (trésorerie nette)		
Prêts et emprunts bancaires générant des intérêts	1.443,2	1.449,4
Découverts bancaires	0,0	0,5
Prêts et emprunts bancaires ne générant pas des intérêts	0,1	0,1
- Trésorerie et équivalents de trésorerie	(948,1)	(670,2)
TOTAL	495,2	779,9

La dette nette a diminué de 284,7 millions EUR, principalement en raison d'une augmentation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie (277,9 millions EUR). Cette augmentation est principalement due à l'absence de paiement de dividendes en 2020, à la baisse des CAPEX et de l'impact favorable de la diminution des besoins en fonds de roulement. La dette brute a diminué de 6,7 millions EUR en raison de la combinaison de l'augmentation des dettes de leasing et de la réduction des instruments de dettes financières (principalement des emprunts).

1.9 Bilan

EN MILLIONS EUR	2020	2019	2020	2019
Actifs			Capitaux propres et passifs	
Immobilisations corporelles	1.138,0	1.133,6	Total des capitaux propres	583,8
Immobilisations incorporelles	771,7	898,3	Emprunts bancaires	1.443,2
Participations dans des entreprises associées et co-entreprises	0,1	239,5	Avantages au personnel	320,0
Autres actifs	54,1	40,4	Dettes commerciales et autres dettes	1.487,0
Créances commerciales et autres créances	826,6	759,0	Provisions	27,0
Stock	32,7	34,7	Instruments dérivés	0,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	948,1	670,2	Autres passifs	13,2
Actifs destinés à la vente	103,3	1,4		
TOTAL DES ACTIFS	3.874,5	3.777,1	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	3.874,5
				3.777,1

Le total de l'actif et du passif a augmenté de 97,4 millions EUR pour atteindre 3.874,5 millions EUR.

D'une part, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté en raison de l'absence de dividendes et de l'amélioration de la trésorerie découlant des activités d'exploitation, entre autres grâce à l'amélioration du besoin en fonds de roulement (+121,2 millions EUR). Cette amélioration est principalement due aux initiatives temporaires mises en place dans le cadre de la pandémie, qui se dénoueront au cours du premier trimestre 2021 et à l'augmentation de la balance des frais terminaux, deux éléments qui expliquent également la hausse des dettes commerciales et autres dettes. En outre, les créances commerciales et autres créances ont augmenté conformément à la croissance des revenus et à l'augmentation des délais moyen de paiement (DSO) en raison du mix.

D'autre part, les actifs destinés à la vente et les participations dans des entreprises associées et co-entreprises doivent être observés ensemble, compte tenu de l'accord non contraignant conclu entre bpost et BNP Paribas Fortis (BNPPF) concernant le futur partenariat à long terme de bpost banque SA qui prévoit la vente des participations de bpost à BNPPF. bpost et BNPPF ont l'intention de signer des accords contraignants d'ici la fin mars 2021, avec pour objectif de clôturer la transaction d'ici la fin 2021. Par conséquent, la participation dans bpost banque a été classifiée comme actif détenu en vue de la vente et la valeur comptable a été ramenée à la juste valeur diminuée des coûts de la vente, entraînant une réduction de valeur de 141,6 millions EUR comptabilisée dans le compte de résultats. La baisse des immobilisations incorporelles s'explique principalement par les réductions de valeur de Press, Retail et International Mail (-62,1 millions EUR) et par l'effet de change sur le goodwill (-42,4 millions EUR).

1.10 Indicateurs alternatifs de performance (non audité)

Outre à l'aide des chiffres IFRS publiés, bpost analyse également la performance de ses activités grâce à des indicateurs alternatifs de performance (APMs, pour Alternative Performance Measures). La définition de ces APMs est disponible ci-dessous.

Les indicateurs alternatifs de performance (ou indicateurs non GAAP) sont présentés pour appuyer la compréhension des investisseurs de la performance financière et opérationnelle, aider à la planification et faciliter la comparaison entre périodes.

La présentation des indicateurs alternatifs de performance n'est pas conforme aux IFRS et les APMs ne sont pas audités. Les APMs peuvent ne pas être comparables aux APMs publiés par d'autres sociétés étant donné les différents calculs d'APMs.

Le calcul de l'indicateur de performance ajustée, le flux de trésorerie disponible ajusté et le résultat net de bpost SA (BGAAP) sont disponibles sous ces définitions. Les APMs dérivés de ces éléments des états financiers peuvent être calculés et réconciliés directement tel que présenté dans les définitions ci-dessous.

Définitions

Performance ajustée (produits d'exploitation/EBITDA/EBIT/EAT ajustés) : bpost définit la performance ajustée comme les produits d'exploitation/EBITDA/EBIT/EAT, éléments d'ajustement exclus. Les postes d'ajustement représentent des éléments importants de revenus ou de charges qui, en raison de leur caractère non récurrent, sont exclus du reporting interne et des analyses de performance. bpost recourt à une approche cohérente pour déterminer si un élément de revenu ou de charge est un poste d'ajustement et s'il est suffisamment important pour être exclu des chiffres publiés pour obtenir les chiffres ajustés. Un élément d'ajustement est réputé important lorsqu'il s'élève à 20 millions EUR ou plus. Tous les profits ou les pertes sur cession d'activités sont ajustés quel que soit le montant qu'ils représentent, tout comme les amortissements et réductions de valeur et les immobilisations incorporelles comptabilisées dans le cadre de l'allocation du prix d'acquisition (PPA). Les extournes des provisions dont les dotations a été ajustées à partir des revenus sont également ajustées quel que soit le montant. La réconciliation de la performance ajustée est disponible sous ces définitions.

Le management de bpost estime que cet indicateur donne à l'investisseur un meilleur aperçu et une meilleure comparabilité dans le temps de la performance économique de bpost.

Résultat net bpost SA (BGAAP) : bpost définit le résultat net bpost SA (BGAAP) comme le bénéfice (perte) non consolidé selon les principes comptables généralement reconnus en Belgique après impôts et après transfert des/ aux réserves immunisées. Cela correspond au bénéfice (perte) de la période à affecter (code #9905 des comptes annuels BGAAP). Le rapprochement détaillé entre le résultat consolidé IFRS de l'année et l'indicateur de performance est disponible après les définitions.

Le management de bpost estime que cette mesure fournit à l'investisseur un meilleur aperçu de la capacité à distribuer les résultats et réserves, donc du dividende potentiel.

Taux de change constant : bpost exclut de la performance à taux de change constant l'impact des différents taux de change appliqués à différentes périodes pour l'entité Parcels & Logistics North America. Les chiffres, publiés en devise locale, de la période comparable précédente sont convertis en recourant aux taux de change appliqués pour la période actuelle publiée.

Le management de bpost estime que la performance à taux de change constant permet à l'investisseur de comprendre la performance opérationnelle des entités faisant partie du secteur Parcels & Logistics North America.

CAPEX : dépenses en capital pour les immobilisations corporelles et incorporelles y compris les coûts de développements capitalisés, excepté les actifs au titre du droit d'utilisation.

Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) : bpost définit l'EBITDA comme le résultat d'exploitation (EBIT) plus dépréciations et amortissements et est dérivé du compte de résultats consolidé.

Dettes nette / (trésorerie nette) : bpost définit la dette nette / (trésorerie nette) comme les emprunts bancaires courants et non courants plus les découverts bancaires, déduction faite de la trésorerie et équivalents de trésorerie et est dérivée du bilan consolidé.

Flux de trésorerie disponible (FCF) et flux de trésorerie disponible ajusté : bpost définit le flux de trésorerie disponible comme la somme du flux de trésorerie net des activités d'exploitation et du flux de trésorerie net des activités d'investissement. Il est dérivé du flux de trésorerie consolidé.

Le flux de trésorerie disponible ajusté est le flux de trésorerie tel que défini précédemment plus les montants collectés dus aux clients de Radial. La réconciliation est disponible sous ces définitions.

Dans certains cas, Radial effectue la facturation et la collecte des paiements au nom de ses clients. Sous cet arrangement, Radial rétribue systématiquement les montants facturés aux clients, et effectue un décompte mensuel avec le client, des montants dus ou des créances de Radial, sur base des facturations, des frais et montants précédemment rétribués. Le flux de trésorerie disponible ajusté exclut les liquidités reçues au nom de ses clients, Radial n'ayant pas ou peu d'impact sur le montant ou le délai de ces paiements.

Évolution du volume Parcels B2X : bpost définit l'évolution de Parcels B2X comme la différence, exprimée en pourcentage, de volumes publiés entre la période actuelle et la période comparable du processus paquets B2X chez bpost SA dans le dernier kilomètre.

Performance de Radial North America en USD : bpost définit la performance de Radial North America comme le total des produits d'exploitation, l'EBITDA et l'EBIT exprimés en USD découlant de la consolidation du groupe d'entités Radial détenues par bpost North America Holdings Inc. Les transactions entre le groupe d'entités Radial et les autres entités de bpost group ne sont pas éliminées et font partie du total des produits d'exploitation, de l'EBITDA et de l'EBIT.

Le management de bpost estime que cet indicateur fournit à l'investisseur un meilleur aperçu de la performance de Radial, de l'ampleur de sa présence aux États-Unis et de l'étendue de son offre de produits en termes d'activités à valeur ajoutée qui couvrent toute la chaîne de valeur au niveau de la logistique d'e-commerce et de la technologie omnicanale.

Le volume sous-jacent (Transactional mail, advertising mail and press) : bpost définit le volume mail sous-jacent comme le volume mail publié avec certaines corrections telles que l'impact du nombre de jours ouvrables et les volumes liés aux élections.

RAPPROCHEMENT ENTRE LES PARAMÈTRES FINANCIERS PUBLIÉS ET LES PARAMÈTRES FINANCIERS AJUSTÉS

PRODUITS D'EXPLOITATION POUR L'EXERCICE CLÔTURÉ AU 31 DÉCEMBRE

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION 2020 - 2019
Produits d'exploitation	4.154,6	3.837,8	8,3 %
Plus-value sur la vente d'Alvadis ⁽¹⁾	0,0	(0,6)	
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION AJUSTÉ	4.154,6	3.837,2	8,3 %

CHARGES D'EXPLOITATION POUR L'EXERCICE CLÔTURÉ AU 31 DÉCEMBRE

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION 2020 - 2019
Total des charges d'exploitation à l'exclusion des dépréciations/amortissements	(3.635,5)	(3.300,2)	10,2 %
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION AJUSTÉ À L'EXCLUSION DES DÉPRÉCIATIONS/AMORTISSEMENTS	(3.635,5)	(3.300,2)	10,2 %

EBITDA POUR L'EXERCICE CLÔTURÉ AU 31 DÉCEMBRE

EN MILLIONS EUR	2020	2019	ÉVOLUTION 2020 - 2019
EBITDA	519,1	537,6	-3,4 %
Plus-value sur la vente d'Alvadis ⁽¹⁾	0,0	(0,6)	
EBITDA AJUSTÉ	519,1	537,0	-3,3 %

EBIT POUR L'EXERCICE CLÔTURÉ AU 31 DÉCEMBRE

EN MILLIONS EUR			ÉVOLUTION
	2020	2019	2020 - 2019
Résultat d'exploitation (EBIT)	200,7	289,9	-30,8 %
Plus-value sur la vente d'Alvadis ⁽¹⁾	0,0	(0,6)	
Réduction de valeur sur le goodwill ⁽²⁾	41,4	0,0	
Impact hors trésorerie de l'allocation du prix d'acquisition (PPA) ⁽³⁾	38,6	21,5	79,2 %
RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ (EBIT)	280,6	310,8	-9,7 %

RESULTAT DE LA PERIODE (EAT) POUR L'EXERCICE CLÔTURÉ AU 31 DÉCEMBRE

EN MILLIONS EUR			ÉVOLUTION
	2020	2019	2020 - 2019
Résultat de l'année	(19,2)	154,7	
Plus-value sur la vente d'Alvadis ⁽¹⁾	0,0	(0,6)	
Réduction de valeur sur le goodwill ⁽²⁾	41,4	0,0	
Impact hors trésorerie de l'allocation du prix d'acquisition(PPA) ⁽³⁾	37,1	19,1	94,4 %
Réévaluation des actifs détenus en vue de la vente à la juste valeur, diminué des coûts de la vente ⁽⁴⁾	141,6	0,0	
RÉSULTAT DE LA PÉRIODE AJUSTÉ	200,9	173,1	16,0 %

Rapprochement entre les flux de trésorerie opérationnels disponibles publiés et les flux de trésorerie opérationnels disponibles ajustés Au 31 décembre

EN MILLIONS EUR			ÉVOLUTION
	2020	2019	2020 - 2019
Flux de trésorerie généré par les activités opérationnelles	571,3	424,2	34,7 %
Flux de trésorerie généré par les activités d'investissement	(127,6)	(122,2)	4,5 %
FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNEL	443,7	302,0	46,9 %
Montants collectés dus aux clients ⁽²⁾	(3,1)	(14,0)	-77,6 %
FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNEL AJUSTÉ	440,5	288,0	52,9 %

- (1) Le 30 août 2019 - après approbation de l'Autorité belge de la concurrence - Ubiway a finalisé l'accord d'achat d'actions avec Conway pour la vente d'Alvadis, société du groupe Ubiway. Alvadis a été déconsolidée le 30 août 2019. Au moment du lancement de la procédure de vente (en décembre 2018), Alvadis avait été transférée aux actifs détenus en vue de la vente. L'ajustement de 0,6 million EUR correspond à la plus-value sur la vente.
- (2) Conformément à la norme IAS 36 et aux tests de dépréciation des UGT (unités génératrices de trésorerie), les dépréciations du goodwill ont été comptabilisées sous Mail & Retail comme une perte de valeur de 28,3 millions EUR pour Ubiway Retail et sous Parcels & Logistics North America comme une perte de valeur de 13,0 millions EUR pour The Mail Group.
- (3) Conformément à la norme IFRS 3, et via l'allocation du prix d'acquisition (PPA) pour plusieurs entités, bpost a comptabilisé plusieurs immobilisations incorporelles (marques, savoir-faire, relations clients...). L'impact hors trésorerie constitué des charges d'amortissement sur ces actifs incorporels est ajusté.
- (4) Le 23 décembre 2020, bpost et BNP Paribas Fortis (BNPPF) ont annoncé un accord non contraignant sur le futur partenariat à long terme de bpost banque SA, incluant la vente des participations de bpost à BNPPF. bpost et BNPPF ont l'intention de signer des accords contraignants d'ici la fin mars 2021, avec pour objectif de clôturer la transaction d'ici la fin de l'année 2021. Par conséquent, l'investissement dans bpost banque a été classé comme actif détenu en vue de la vente et la valeur comptable a été réduite à la juste valeur diminuée des coûts de vente, d'où une perte dépréciation de 141,6 millions EUR inscrite dans la réévaluation des actifs détenus en vue de la vente à la juste valeur diminuée des coûts de vente.

RAPPROCHEMENT ENTRE LE RESULTAT NET CONSOLIDÉ IFRS ET LE RESULTAT NET NON CONSOLIDÉ SELON LES GAAP BELGES

Au 31 décembre

EN MILLIONS EUR	2020	2019
Résultat net consolidé IFRS	(19,2)	154,7
Résultats des filiales et impacts de déconsolidation	24,7	0,6
Différences dans les dotations aux amortissements et réductions de valeur	(4,8)	(20,5)
Différences de comptabilisation des provisions	0,7	(3,4)
Effets de la norme IAS19	1,2	15,5
Effets de la norme IFRS16	4,4	8,5
Amortissements des immobilisations incorporelles du PPA	38,6	21,5
Impôts différés	(19,8)	1,6
Autres	15,9	(5,9)
RÉSULTAT NET NON CONSOLIDÉ SELON LES GAAP BELGES À AFFECTER	41,7	172,6
Transfert vers / (depuis) des réserves non taxées	(1,0)	29,1
RÉSULTAT NET NON CONSOLIDÉ GAAP BELGE DE LA PÉRIODE	40,7	201,7

Le résultat non consolidé après impôts de bpost, préparé en vertu des GAAP belges, peut être obtenu en deux étapes à partir du résultat après impôts consolidé IFRS.

La première étape consiste à déconsolider le résultat après impôts selon la norme IFRS, c.-à-d. :

- soustraire les résultats des filiales, à savoir retirer le résultat des filiales après impôts. En 2020, la participation dans bpost banque a été classifiée en actif destiné à la vente et la valeur comptable a été réduite à la juste valeur diminuée des coûts de la vente, induisant la comptabilisation d'une réduction de valeur de 141,6 millions EUR; et
- éliminer tout autre impact des filiales sur le compte de résultats de bpost (comme les réductions de valeur ; en 2020, 127,5 millions EUR ont été comptabilisés comme réductions de valeur au niveau statutaire, partielle contrebalancés par des réductions de valeur de goodwill pour un montant de 41,4 millions EUR) et ajouter les dividendes reçus de ces filiales (en 2020 : 11,8 millions EUR), inclus dans les autres impacts de déconsolidation.

Le tableau ci-dessous présente une ventilation des impacts mentionnés ci-dessous :

Au 31 décembre

EN MILLIONS EUR	2020	2019
Résultat des filiales consolidées par intégration globale belges (GAAP locale)	(0,4)	(15,2)
Résultat des filiales internationales (GAAP locale)	(25,0)	23,8
Réévaluation des actifs détenus en vue de la vente à la juste valeur, diminué des coûts de la vente	141,6	0,0
Quote-part des résultats des entreprises associées et co-entreprises (GAAP locale)	(17,5)	(13,6)
Autres impacts de déconsolidation	(74,0)	5,6
TOTAL	24,7	0,6

La seconde étape consiste à dériver les chiffres GAAP belges des chiffres selon les IFRS en inversant tous les ajustements IFRS effectués au niveau des chiffres GAAP. Voici une liste non exhaustive de ces ajustements :

- Différences dans le traitement des amortissements et réductions de valeur : les GAAP belges autorisent des durées de vie utile (et donc des taux d'amortissement) différentes pour les actifs immobilisés par rapport aux IFRS. Le goodwill est amorti selon les GAAP belges alors que les IFRS exigent un test de dépréciation du goodwill. Les IFRS permettent également de comptabiliser les actifs incorporels au bilan autrement que les GAAP belges.
- En 2019, bpost a comptabilisé une plus-value sur la vente du bâtiment Centre Monnaie (19,9 millions EUR), tandis que pour les comptes statutaires, bpost a choisi d'appliquer une imposition étalée de cette plus-value. Celle-ci n'exerce dès lors aucun impact sur le bénéfice net non consolidé selon les GAAP belges. Le prix de vente sera réinvesti et ce gain sera soumis à l'impôt en fonction de l'amortissement de ces actifs réinvestis, puis il sera comptabilisé en bénéfice au cours des années à venir.
- Les provisions sont validées suivant des critères différents selon les GAAP belges et les IFRS ;
- Les IFRS exigent que toutes les obligations futures envers le personnel soient comptabilisées en tant que dettes sous l'IAS 19, ce que les GAAP belges ne prévoient pas. Les mouvements des dettes IFRS sont comptabilisés dans le compte de résultats de bpost sous la rubrique frais de personnel ou provisions, à l'exception de l'impact des

fluctuations des taux d'actualisation relatifs aux obligations futures, comptabilisé comme résultat financier.

- L'évolution des charges financières hors trésorerie liées à la norme IAS 19 ont diminué de 16,3 millions EUR par rapport à l'année précédente. Ceci s'explique par une diminution du taux d'actualisation, moins significative que celle de 2019.
- Conformément à la norme IFRS 3 "Regroupements d'entreprises", bpost a finalisé l'allocation du prix d'acquisition (PPA) pour plusieurs entités et comptabilisé plusieurs immobilisations incorporelles (marques, savoir-faire, relations clients,...).
- Les impôts différés ne nécessitent pas d'écritures comptables selon les GAAP belges, mais sont comptabilisés sous les IFRS. L'évolution de l'année s'explique principalement par les actifs d'impôts différés comptabilisés pour les pertes fiscales reportées de Radial.

Perspectives 2021

Avec sa vision stratégique CONNECT 2026, le groupe bpost a l'ambition d'accélérer encore sa transformation commerciale en un groupe d'e-commerce durable, proche de notre société, tout en restant un fournisseur de courrier efficace en Belgique.

Le total du produit d'exploitation du groupe pour 2021 devrait augmenter d'un faible pourcentage à un chiffre, tandis que l'EBIT ajusté du groupe devrait se situer entre 265 et 295 millions EUR, ce qui correspond globalement à l'EBIT de 2020 qui a bénéficié d'un effet positif net lié à la COVID-19.

Pour les entités opérationnelles, les prévisions du groupe bpost sont les suivantes :

Mail & Retail:

- L'évolution du total des produits d'exploitation total devrait résulter d'une baisse sous-jacente du volume du Domestic Mail comprise entre -9 % et -11 %, d'une hausse approuvée des prix du courrier de +6 % et d'une reprise attendue post-COVID-19 dans Value added services et Proximity and convenience retail network.
- Marge EBIT ajustée de 6 à 8 %.

Parcels & Logistics Europe & Asia :

- Taux de croissance à un chiffre moyen du total des produits d'exploitation avec des volumes de colis et de logistique de l'e-commerce qui devraient se normaliser par rapport aux niveaux élevés observés en 2020 en raison de la COVID-19.
- Marge EBIT ajustée de 8 à 10 %.
- Charges opérationnelles inclueront des investissements afin de croître la logistique omni-commerce en Europe.

Parcels & Logistics North America:

- Taux de croissance à un chiffre (partie moyenne à haute de la fourchette) du total des produits d'exploitation, sous l'effet de la croissance des clients existants de Radial et du lancement de nouveaux clients, normalisé pour le pic COVID-19 de 2020.
- Marge EBIT ajustée entre 4 et 5%.

Le capex brut devrait avoisiner les 200 - 220 millions EUR, axé sur les priorités définies dans la stratégie CONNECT 2026 visant à développer la logistique omni-commerce.

Le dividende relatif aux résultats de l'année 2021 sera de l'ordre de 30 à 50 % du bénéfice net IFRS, et sera versé en mai 2022 après l'assemblée générale des actionnaires, conformément à la nouvelle politique de dividende.

En raison des incertitudes persistantes liées à la COVID-19, la visibilité quant à l'avenir reste limitée et pourrait avoir un impact sur les perspectives de 2021.