

Verimatrix dévoile son plan stratégique à 2025

- **Consolider sa position de leader reconnu sur le marché des solutions de protection des contenus et des appareils de l'avenir connecté**
- **Accélérer la transition vers un modèle de revenus par abonnement¹**
- **Générer une croissance rentable pour atteindre environ 100 millions de dollars de chiffre d'affaires², dont plus de 70 % récurrents, et un EBITDA supérieur à 20 %**

Aix-en-Provence, France et San Diego, États-Unis, 9 mars 2022 - Verimatrix (Euronext Paris : VMX), dévoile aujourd'hui les grandes orientations de son plan stratégique visant à générer une croissance rentable et atteindre 100 millions de dollars de chiffre d'affaires d'ici 2025, dont plus de 70 % de revenus récurrents.

Les détails de ce plan seront communiqués aux investisseurs lors de l'Investor Day de Verimatrix qui aura lieu le 10 mars à 9h30 au Salon des Arts et Métiers, 9bis Avenue d'Iéna, Paris. La présentation aux investisseurs sera disponible sur le site Internet de la société : <https://investors.verimatrix.com/governance/presentation-to-investors/>.

Concernant le plan stratégique, Amedeo d'Angelo, président et directeur général de Verimatrix, déclare : « Depuis 2019, notre Groupe a connu des changements considérables : l'intégration de deux leaders, Inside Secure et Verimatrix, la combinaison de notre expertise technologique et de nos efforts de R&D pour offrir des solutions 'best-in-class' d'anti-piratage et de défense contre les menaces, désormais disponibles sur notre plateforme Cloud, le lancement de notre transition vers un nouveau modèle économique basé sur des revenus d'abonnement prévisibles, plus en phase avec les attentes du marché. Sur cette base, nous avons déjà progressé, en témoignent nos résultats annuels 2021, avec 35 % de notre chiffre d'affaires provenant désormais de sources récurrentes, grâce à une croissance à deux chiffres des abonnements. Verimatrix est maintenant prêt à poursuivre et accélérer sa stratégie de croissance rentable à l'horizon 2025, qui consiste à consolider sa position de leader reconnu sur le marché de la sécurisation des contenus et des appareils de l'avenir connecté. »

¹ Inclut les revenus d'abonnement des produits SaaS et non SaaS

² Contre un chiffre d'affaires annuel de l'activité logiciels de 71,8 millions de dollars en 2021, hors programme de licences de brevets NFC.

1. Une transformation réussie (2019-2021)

La transformation du Groupe a débuté avec l'acquisition de Verimatrix en mars 2019. En intégrant les activités de deux leaders technologiques, Inside Secure, société française de sécurité numérique et Verimatrix, spécialiste américain de l'accès conditionnel, l'ambition affichée était de créer un acteur majeur du secteur de la cybersécurité. Verimatrix, nouveau nom du Groupe, bénéficie à la fois d'une base de clientèle mondiale complémentaire et d'un leadership établi.

Tout au long de l'intégration, Verimatrix s'est engagé dans un processus de transformation profonde, portant ses dépenses de R&D à plus de 25 % du chiffre d'affaires total. S'appuyant sur une expertise technologique et des capacités de R&D renforcées, la société a considérablement amélioré son offre de produits : élargissement des solutions de protection contre le piratage des contenus vidéo à de nouveaux segments tels que les services Over-The-Top (OTT) et le streaming (p.ex. Streamkeeper), et lancement des versions Cloud de ses produits, tels que App Shield, premier service de protection des applications - des produits désormais regroupés dans deux lignes d'activité : « Anti-Piracy » et « Threat Defense ».

Avec l'introduction de nouvelles solutions principalement basées sur le Cloud et les abonnements, Verimatrix a amorcé au cours de cette période un changement progressif de son modèle de chiffre d'affaires vers un modèle basé sur les revenus récurrents. Avec des solutions plus pertinentes que jamais et un modèle de chiffre d'affaires mieux adapté aux besoins du marché, Verimatrix enregistre déjà des progrès significatifs en 2021 : des revenus d'abonnement en croissance à deux chiffres et des revenus récurrents qui représentent désormais 35 % du chiffre d'affaires total.

Ces premières étapes de transformation réussies depuis 2019 constituent des bases solides sur lesquelles Verimatrix entend accélérer sa croissance dans le cadre de l'exécution du plan stratégique à 2025.

2. 2021 - 2025 : Accélération grâce à deux moteurs principaux

Convaincu que la cybersécurité restera l'un des principaux enjeux du monde numérique dans un avenir proche, Verimatrix met la technologie au cœur de son projet. Avec ses solutions logicielles dans les segments anti-piratage des contenus vidéo et défense contre les menaces pour les applications d'entreprise largement reconnues par les plus grands acteurs du secteur comme Gartner et Informa, Verimatrix est idéalement positionné sur ses marchés.

Avec son plan 2025, Verimatrix entend consolider sa position de leader reconnu sur le marché de la sécurisation des contenus et des appareils de l'avenir connecté. Ce plan est essentiellement un plan de croissance reposant sur deux leviers principaux :

- **Capter la croissance du marché :**

Les deux segments sur lesquels Verimatrix est positionné constituent un marché global combiné d'environ 7,2 milliards de dollars, avec un TCAC de 15 % à 19 % jusqu'en 2023³. La croissance du segment anti-piratage est stimulée par l'augmentation des pertes de revenus dues au piratage des services de streaming⁴, tandis que celle du segment de la défense contre les menaces est principalement soutenue par l'explosion des appareils connectés, dont le marché devrait progresser à un TCAC de 15 % d'ici 2026⁵, alors qu'environ 75 % des applications ne sont pas protégées.

Plus précisément, pour son segment « anti-piracy », Verimatrix anticipe des gains de parts de marché sur l'accès conditionnel vidéo traditionnel, et une pénétration accrue du marché du streaming et des solutions OTT, tandis que pour son segment « Threat Defense », l'activité sera principalement portée par une présence accrue dans des verticaux clés comme la banque, l'automobile et la santé.

³ Gartner 2021

⁴ Digital TV Research, Anozrway, 2022

⁵ Mobility Report, Ericsson, 2020

- Accélération de la transition vers un modèle de revenus récurrents :

Soutenue par la pénétration accrue des nouveaux produits par abonnement ainsi que par la migration progressive des clients existants des licences perpétuelles vers les solutions SaaS, Verimatrix prévoit de tirer plus de 50 % de son chiffre d'affaires total des abonnements, tout en protégeant les revenus de licences et de maintenance sur les marchés où ils restent la norme.

3. Capitaliser sur les atouts clés de l'entreprise

Verimatrix bénéficiera de ses atouts clés existants, tels que son solide portefeuille de propriété intellectuelle et sa couverture commerciale mondiale, avec plus de 800 clients répartis dans 120 pays.

En outre, afin de soutenir l'exécution du plan stratégique 2025, le Groupe a récemment renforcé son équipe de direction avec la nomination d'Asaf Ashkenazi au poste de Chief Operating Officer, qui apporte une vaste expertise dans le domaine de la cybersécurité et du développement commercial, et Jean-François Labadie, en tant que directeur financier, qui possède une expérience de la transition vers un modèle de revenus SaaS.

Enfin, avec une trésorerie solide de 45,3 millions de dollars au 31 décembre 2021 et une dette nette limitée à 0,7 million de dollars, Verimatrix peut mobiliser des moyens financiers largement suffisants pour soutenir ses ambitions de croissance.

4. Pour générer une croissance rentable et atteindre des objectifs ambitieux d'ici 2025

La réalisation de l'ambition de Verimatrix de consolider sa position de leader reconnu sur le marché de la sécurisation des contenus et des appareils du futur connecté s'accompagnera d'une importante amélioration de sa performance financière.

En 2022, Verimatrix va poursuivre l'accélération de son changement de modèle d'affaires. Verimatrix anticipe une croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires récurrent total, soutenu par une croissance annuelle moyenne de l'ARR supérieure à 30%, remplaçant progressivement les ventes de licence perpétuelle. Le retour à la croissance est attendu en 2023, avec l'objectif d'atteindre le seuil de chiffre d'affaires de \$100 millions d'ici 2025. Le chiffre d'affaires récurrent, incluant la maintenance, devrait représenter plus de 70 % du chiffre d'affaires total.

En termes de rentabilité, Verimatrix dégagera un EBITDA d'au minimum 20 % d'ici fin 2025.

Calendrier financier

- Chiffre d'affaires du premier trimestre 2022 : 28 avril 2022 (après bourse)

Contacts relations investisseurs et presse

VERIMATRIX Jean-François Labadie Directeur Financier Groupe +33 (0)4 42 905 905 finance@verimatrix.com	ZINTEL Public Relations Matthew Zintel +1 281 444 1590 matthew.zintel@zintelpr.com	ACTIFIN Sébastien Berret Communication financière Port: +33 (0)6 02 08 45 49 sberret@actifin.fr
---	---	--

		Mathias Jordan Relations presse économique et financière Tel.: +33 (0) 1 56 88 11 26 mjordan@actifin.fr
--	--	---

A propos de Verimatrix

Verimatrix (Euronext Paris : VMX) contribue à rendre plus sûr le monde connecté d'aujourd'hui en offrant des solutions de sécurité pensées pour l'utilisateur. Verimatrix protège les contenus, les applications et les objets connectés en offrant une sécurité intuitive, sans contraintes et entièrement tournée vers l'utilisateur. Les plus grands acteurs du marché font confiance à Verimatrix pour assurer la protection de leurs contenus, tels que les films premium, le sport en streaming, les données financières et médicales sensibles ou encore les applications mobiles indispensables à leur activité. Verimatrix rend possible les relations de confiance dont dépendent ses clients pour offrir un contenu et un service de qualité à des millions de consommateurs dans le monde entier. Verimatrix accompagne ses partenaires pour leur permettre un accès plus rapide au marché, faciliter leur développement, protéger leurs revenus et conquérir de nouveaux clients. Pour en savoir plus, visitez le site www.verimatrix.com

Informations financières complémentaires non-IFRS

Verimatrix utilise dans le présent communiqué de presse des agrégats financiers et indicateurs de performance qui ne sont pas des mesures comptables strictement définies par les normes IFRS. Ils sont définis dans l'annexe 2 au présent communiqué de presse. Ils doivent être considérés comme une information complémentaire, non substituable à toute autre mesure de performance opérationnelle et financière à caractère strictement comptable, telle que présentée dans les états financiers consolidés de la Société, notamment dans le compte de résultat qui figure en Annexe 1 au présent communiqué.

Avertissement relatif aux déclarations de nature prévisionnelle

Ce communiqué contient des déclarations de nature prévisionnelle concernant Verimatrix. Bien que la Société estime qu'elles reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de Verimatrix, ses résultats réels pouvant ainsi différer significativement de ceux attendus en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes. Pour une description plus détaillée de ces derniers, il convient notamment de se référer au chapitre « facteurs de risques » du document d'enregistrement universel 2020 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 30 avril 2021 et disponible sur le site Internet de la société <https://investors.verimatrix.com>.

Annexe 1 - Mesures non IFRS – Réconciliation des résultats IFRS avec les résultats ajustés

Les indicateurs de performance à caractère non strictement comptables présentés dans le présent communiqué sont définis ci-dessous. Ces indicateurs ne sont pas des agrégats définis par les normes IFRS et ne constituent pas des éléments de mesure comptable de la performance financière de la Société. Ils doivent être considérés comme une information complémentaire, non substituable à toute autre mesure de performance opérationnelle et financière à caractère strictement comptable, telle que présentée dans les états financiers consolidés de la Société et leurs notes annexes. La Société suit ces indicateurs, car il estime qu'ils sont des mesures pertinentes de sa rentabilité opérationnelle courante et de la génération de ses flux de trésorerie opérationnels. Bien que généralement utilisés par les sociétés du même secteur dans le monde, ces indicateurs peuvent ne pas être strictement comparables à ceux d'autres sociétés qui pourraient avoir défini ou calculé de manière différente des indicateurs présentés pourtant sous la même dénomination.

La **marge brute ajustée** est définie comme la marge brute avant (i) l'amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, (ii) les éventuelles dépréciations des écarts d'acquisition, (iii) la charge comptable liée aux paiements fondés sur les actions et (iv) les coûts non récurrents liés aux restructurations et aux acquisitions et cessions conduites par la Société.

Le **résultat opérationnel ajusté** est défini comme le résultat opérationnel avant (i) l'amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et des masques achetés via un regroupement d'entreprises, (ii) les éventuelles dépréciations des écarts d'acquisition, (iii) la charge comptable liée aux paiements fondés sur les actions et (iv) les coûts non récurrents liés aux restructurations et aux acquisitions et cessions conduites par la Société.

L'**EBITDA** est défini comme le résultat opérationnel ajusté avant les amortissements et dépréciations non liés aux regroupements d'entreprises.

Les revenus récurrents annuels, ou ARR, correspondent à la valeur annualisée de tous les revenus récurrents des contrats en cours au moment de la mesure. L'ARR comprend tous les types de contrats de nature récurrente et pour lesquels des revenus sont actuellement comptabilisés. L'ARR est un nombre glissant qui s'accumule au fil du temps, tandis que la mesure de la valeur totale du contrat (ou TCV) également utilisée par la Société est généralement utilisée pour mesurer les commandes (nouvelles ou complémentaires) prises au cours d'une période. La Société calcule un ARR pour les abonnements SaaS et non SaaS et un ARR combinant les abonnements et la maintenance