

Verimatrix annonce son chiffre d'affaires du premier trimestre 2022

- **Croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires et de l'ARR générés grâce aux abonnements¹, en ligne avec la transition vers un nouveau modèle de revenu**
- **Quasi-stabilisation des revenus issus de l'activité de maintenance par rapport aux trimestres antérieurs**
- **Baisse des revenus non récurrents dans un contexte particulièrement difficile**

Aix-en-Provence, France et San Diego, États-Unis, le 28 avril 2022 – Verimatrix (Euronext Paris : VMX) publie son chiffre d'affaires du premier trimestre, clos le 31 mars 2021.

(en millions USD)	T1 2022	T1 2021	T1 2022 vs. T1 2021
Revenu récurrent	6,2	6,6	-6 %
<i>dont abonnements</i>	1,6	1,4	12 %
<i>dont maintenance</i>	4,6	5,2	-11 %
Revenu non récurrent	6,5	13,4	-51 %
Revenu total	12,7	20,1	-37 %
Revenu récurrent annuel¹ (fin de période)	27,0	26,0	4 %
<i>dont abonnements</i>	7,8	5,6	39 %
<i>dont maintenance</i>	19,2	20,4	-6 %

Remarque : les produits issus des redevances, auparavant classifiés comme des revenus récurrents, ont été reclassifiés en tant que revenus non récurrents depuis le T2 2021. En conséquence, les chiffres du T1 2021 peuvent ne pas correspondre avec les chiffres précédemment publiés.

Amedeo d'Angelo, Président-directeur général de Verimatrix, a commenté les chiffres publiés : « Les chiffres du premier trimestre reflètent une performance contrastée. D'une part, nous avons des raisons de nous réjouir avec une croissance de 12 % et 39 % du chiffre d'affaires et de l'ARR issus des abonnements, respectivement, couplée à une quasi-stabilisation des revenus issus de la maintenance à 4,6 millions de dollars. D'autre part, la baisse des revenus non récurrents est plus importante qu'anticipé. Il s'agit toutefois d'une situation bien délimitée qui devrait progressivement s'améliorer à mesure que nous évoluons vers un modèle de revenus récurrents. Dans l'ensemble, même s'il reste du chemin à parcourir, la plupart des indicateurs présentent des signes encourageants, démontrant que Verimatrix est en mesure d'achever sa transition et d'atteindre son objectif pour 2022 et au-delà. »

¹ Inclut les revenus générés grâce aux abonnements SaaS et non SaaS

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2022

Au cours de la période, Verimatrix a enregistré un chiffre d'affaires total de 12,7 millions de dollars (contre 20,1 millions de dollars l'année précédente), porté par la croissance à deux chiffres des abonnements, la quasi-stabilisation des revenus de maintenance et une baisse du revenu non récurrent supérieure aux attentes.

Revenus récurrents

Grâce à la dynamique continue de l'offre par abonnement, en particulier le succès des produits Threat Defense et Streamkeeper récemment lancés, les revenus récurrents générés grâce aux abonnements ont augmenté de 12 % à 1,6 million de dollars, contre 1,4 million de dollars durant la même période en 2021. Ce montant représente près de 13 % du revenu total de la période, contre 7 % l'année précédente.

Les revenus issus de la maintenance se sont établis à 4,6 millions de dollars au T1 2022, une baisse de 11 % en glissement annuel, mais la comparaison séquentielle pointe vers une stabilisation (4,7 millions de dollars au T3 2021 et 5 millions de dollars au T4 2021) - une autre tendance encourageante qui conforte Verimatrix quant à la solidité de ses revenus récurrents.

Les abonnements et la maintenance, composantes clés de la nouvelle orientation stratégique, forment la base des revenus récurrents, qui ont atteint 6,2 millions de dollars, logiquement en baisse de 6 % sur le trimestre. Collectivement, ces segments génèrent plus de la moitié du chiffre d'affaires total, contre seulement un tiers au T1 2021. Pour rappel, le Groupe s'est fixé pour objectif de générer plus de 70 % de son chiffre d'affaires total à partir des sources de revenus récurrents d'ici 2025.

La transition accélérée vers le nouveau modèle de revenus se reflète dans la croissance de 39 % de l'ARR des abonnements, qui sous-tend une croissance de 4 % du revenu récurrent annuel (ARR) du trimestre. Au 31 mars 2022, l'ARR s'élevait à 27 millions de dollars, contre 26 millions de dollars à la fin du T1 2021.

Revenus non récurrents

Les revenus non récurrents ont baissé de 51 % à 6,5 millions de dollars, principalement en lien avec le repli des ventes de licences perpétuelles. Le recul des licences s'explique par un effet de base défavorable — en particulier, les ventes de licences avaient augmenté de 41 % au T1 2021 en raison du report partiel des commandes passées au cours du trimestre précédent, un environnement particulièrement difficile dans la région d'Amérique latine, et plus généralement l'impact du changement d'approche commerciale lié à l'évolution du modèle de revenus.

Renforcement de l'organisation des ventes

Progressant dans sa nouvelle orientation stratégique, Verimatrix a renforcé sa structure de ventes de sorte à l'ajuster au mieux à sa nouvelle approche SaaS. Au cours du trimestre, deux nouveaux membres ont rejoint l'équipe de direction : un Chief Revenue Officer mondial, apportant son expertise en matière de transformation SaaS, et un Senior Director Global Channels & Alliances, supervisant le programme *global channels* et l'expansion du réseau de partenaires stratégiques du Groupe.

Ces deux nouvelles nominations seront cruciales pour améliorer la performance commerciale en mettant particulièrement l'accent sur les abonnements, ce qui accélérera la transformation.

Maintien de l'objectif annuel

Le début d'année a été encourageant, sous-tendu par une croissance saine du chiffre d'affaires et de l'ARR tirés des abonnements, et par les effets positifs du renforcement de l'organisation commerciale et la poursuite des efforts de marketing consacrés au lancement des produits Threat Defense et Streamkeeper ; autant de facteurs soutenus par une structure financière robuste. Verimatrix envisage

par conséquent les prochains trimestres avec confiance et réitère son objectif pour l'ensemble de l'année, à savoir une croissance à deux chiffres du revenu récurrent total.

La mise en œuvre du nouveau plan stratégique pour 2025 est déjà bien avancée et l'ambition du Groupe, qui entend consolider sa position de leader reconnu en matière de protection des contenus et des appareils de l'avenir connecté, demeure intacte.

Calendrier financier

- Résultats du premier semestre 2022 : le 28 juillet 2022 (après bourse)

Investor and media contacts

Investor Relations

Jean-François Labadie
Chief Financial Officer
+33 (0)4 42 905 905
finance@verimatrix.com

Financial Press

Mathias Jordan
+33 (0)1 56 88 11 19
mjordan@actifin.fr

Verimatrix Media Contact:

Matthew Zintel
+1 281 444 1590
matthew.zintel@zintelpr.com

About Verimatrix

Verimatrix (Euronext Paris: VMX) helps power the modern connected world with security made for people. We protect digital content, applications, and devices with intuitive, people-centered and frictionless security. Leading brands turn to Verimatrix to secure everything from premium movies and live streaming sports, to sensitive financial and healthcare data, to mission-critical mobile applications. We enable the trusted connections our customers depend on to deliver compelling content and experiences to millions of consumers around the world. Verimatrix helps partners get to market faster, scale easily, protect valuable revenue streams, and win new business. Visit www.verimatrix.com.

Supplementary non-IFRS financial information

Verimatrix uses performance indicators that are not strictly accounting measures in accordance with IFRS. They are defined in Appendix 1 of this press release. They should be considered as additional information, which cannot replace any other strictly accounting-based operating or financial performance measure, as presented in the consolidated financial statements, including the income statement set out in Appendix 1 hereof.

Forward-looking statements

This press release contains certain forward-looking statements concerning Verimatrix. Although Verimatrix believes its expectations to be based on reasonable assumptions, they do not constitute guarantees of future performance. Accordingly, the Company's actual results may differ materially from those anticipated in these forward-looking statements owing to a number of risks and uncertainties.

Appendix 1 - Supplementary non-IFRS financial information - Reconciliation of IFRS results with adjusted results

The performance indicators presented in this press release that are not strictly accounting measures are defined below. These indicators are not defined under IFRS, and do not constitute accounting elements used to measure the company's financial performance. They should be considered as additional information, which cannot replace any other strictly accounting-based operating or financial performance measure, as presented in the company's consolidated financial statements and their related notes. The company uses these indicators because it believes they are useful measures of its recurring operating performance and its operating cash flows. Although they are widely used by companies operating in the same industry around the world, these indicators are not necessarily directly comparable to those of other companies, which may have defined or calculated their indicators differently than the company, even though they use similar terms.

Adjusted gross profit is defined as gross profit before (i) the amortization of intangible assets related to business combinations, (ii) any potential goodwill impairment, (iii) share-based payment expense and (iv) non-recurring costs associated with restructuring and business combinations and divestiture undertaken by the company.

Adjusted operating income/(loss) is defined as operating income/(loss) before (i) the amortization of intangible assets related to business combinations, (ii) any potential goodwill impairment, (iii) share-based payment expense and (iv) non-recurring costs associated with restructuring and business combinations and divestiture undertaken by the company.

EBITDA is defined as adjusted operating income before depreciation, amortization and impairment expenses not related to business combinations.

Annual Recurring Revenue, or **ARR**, corresponds annualized value of all recurring revenues from current contracts at the time of measurement. ARR includes all contract types that are recurring in nature, such as maintenance & support, SaaS and non-SaaS subscriptions, and for which revenue is currently being recognized. The ARR is a rolling number that accumulates over time whereas the Total Contract Value (or TCV) metric also used by the Company, is typically used to measure (new or incremental) sales bookings within a period. The Company computes an ARR for SaaS and non-SaaS subscriptions and another combining subscriptions and maintenance.