

Forte performance opérationnelle et financière en 2022, confirmant la trajectoire permettant d'atteindre les objectifs moyen terme avec 2 ans d'avance par rapport au plan présenté lors de l'introduction en bourse
Paris, France – 15 mars 2023

Chiffres Clés de 2022¹

- Chiffre d'affaires : 760,8M€, en hausse de +31,8 % à taux courant et de +32,2 % en croissance organique.
- Croissance des ventes numériques de +33,8 % dont une croissance organique de +34,7 %.
- EBITDA ajusté de 34,7M€ soit une marge de 4,6 % (contre 4,0 % en 2021).
- Génération positive de cash-flow libre de 52M€ (contre un cash-flow libre négatif en 2021).
- Trésorerie au bilan à fin décembre 2022 légèrement supérieure à 300M€.

Faits marquants de 2022

- Forte performance du portefeuille d'artistes et de labels, reflétant le succès du positionnement sur les genres de musique digitaux. Nouveaux gains de parts de marchés dans la plupart des pays clés, notamment en Europe et en Asie.
- Niveau significatif de signatures de nouveaux artistes et labels et nombreux renouvellements d'artistes et de labels de premier plan, reflétant la forte attractivité du Groupe et la reconnaissance marquée d'une réelle différenciation sur le numérique.
- Investissement continu dans les Solutions Automatisées et Premium pour alimenter la croissance rentable du Groupe et permettre des gains de parts de marché supplémentaires.
- Amélioration de la rentabilité reflétant un meilleur amortissement des coûts de la Plateforme Centrale.
- Génération positive de cash-flow libre en avance de phase par rapport aux engagements pris à l'introduction en bourse, renforçant les capacités d'acquisition du Groupe pour sa stratégie de croissance externe.
- Progression des indicateurs RSE clés et engagement du Groupe via son plan *Shaping Music for Good* salué par des agences de notation extra financières.

Perspectives pour 2023

- Le Groupe a démontré depuis l'introduction en bourse sa capacité à adapter ses investissements au rythme de croissance du chiffre d'affaires pour atteindre ses objectifs de rentabilité.
- En 2023, le Groupe continuera à mener une stratégie de croissance rentable afin d'arriver à une marge d'EBITDA ajusté de long terme de 15 %.
- Believe est structuré pour générer une croissance rentable en 2023 dans un scénario de base prenant en considération un environnement économique dégradé. Le Groupe est par ailleurs en mesure d'accélérer ses investissements si les conditions macro-économiques s'améliorent.
- Les hypothèses qui sous-tendent le scénario de croissance du Groupe pour 2023 sont les suivantes : croissance continue du streaming par abonnement, gains de parts de marché supplémentaires et taux de croissance plus faibles lié à la monétisation du streaming financé par la publicité. Le Groupe anticipe ainsi pour 2023 :
 - Une croissance organique de +18 %
 - Une nouvelle amélioration de la marge d'EBITDA ajusté : environ 5,0 %
 - Un cash-flow libre positif

Le Groupe prévoit d'utiliser sa trésorerie pour reprendre sa stratégie d'acquisitions ciblées en 2023 en fonction des opportunités créées par les conditions actuelles de marché.

¹ Les indicateurs alternatifs de performance sont présentés, définis et réconciliés avec les normes IFRS dans l'annexe 1 de ce communiqué (page 10).

Denis Ladegaillerie, fondateur et Président directeur général de Believe a déclaré : « Nous avons terminé 2022 en dépassant largement les engagements pris lors de l'introduction en bourse, tant sur le plan opérationnel que financier pour la deuxième année consécutive. Cette année encore, comme chaque année depuis 2005, nous avons fait ce que nous avons dit que nous ferions, voire mieux. Nous avons augmenté notre part de marché, nous avons amélioré notre rentabilité, nous avons généré un cash-flow libre positif. Chaque jour, le marché de la musique devient plus numérique : chaque jour, notre positionnement, notre différenciation et nos avantages concurrentiels dans le monde numérique sont mieux appréhendés par nos artistes et nos partenaires. La qualité des services que nos équipes fournissent en s'appuyant sur leur passion de la musique, leur expertise numérique et nos solutions technologiques contribue au succès d'une grande variété de labels et d'artistes locaux dans le monde entier, à tous les stades de leur carrière. En 2023, nous poursuivrons notre stratégie de croissance rentable, à savoir investir dans nos équipes pour accroître notre part de marché, innover avec de nouveaux produits et des solutions de développement d'audience et de monétisation pour nos artistes et nos labels, et améliorer l'efficacité opérationnelle grâce à la technologie et à des économies d'échelle afin d'augmenter la rentabilité. Notre objectif est de refléter notre engagement à être la meilleure entreprise de développement d'artistes et de labels dans l'écosystème de la musique numérique. Chaque jour, se renforce ma conviction que le positionnement de Believe est gage de succès. »

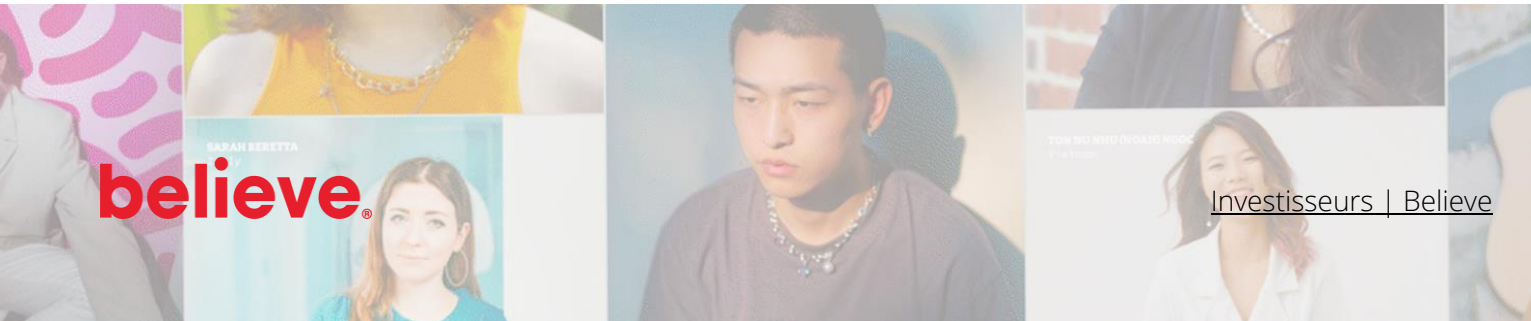
CHIFFRES CLES DE 2022

En millions d'euros	2021	2022	Variation annuelle	Croissance organique
Chiffre d'affaires du Groupe	577,2	760,8	+31,8 %	+32,2 %
Solutions Premium	541,3	712,6	+31,6 %	+32,5 %
Solutions Automatisées	35,8	48,2	+34,5 %	+27,1 %
EBITDA ajusté avant plateforme centrale	83,3	107,9	+29,4 %	
En % du chiffre d'affaires	14,4%	14,2%	(20) pts	
Solutions Premium	78,0	101,3	+29,8 %	
Solutions Automatisées	5,3	6,6	+23,9 %	
Plateforme centrale	(60,0)	(73,2)	+21,9 %	
EBITDA ajusté du Groupe	23,3	34,7	+48,9 %	
En % du chiffre d'affaires	4,0%	4,6%	+60 pts	
Résultat d'exploitation (EBIT)	(19,6)	(22,3)		
Trésorerie nette provenant des activités d'exploitation	(7,7)	73,7		
Cash-flow libre	(30,7)	52,0		
Trésorerie au bilan	262,7	303,3		

FAITS MARQUANTS DE 2022

Forte performance du portefeuille d'artistes et de labels sur les différents marchés clés

Believe a une fois de plus enregistré des performances exceptionnelles en 2022. Sur la base d'une forte dynamique de croissance, toutes les activités ont connu une augmentation du chiffre d'affaires de leur portefeuille existant et ont continué à élargir leur catalogue en signant de nouveaux artistes et labels. Le Groupe a démontré le bien-fondé de sa stratégie consistant à mettre progressivement en place des équipes locales pour développer des genres musicaux de plus en plus digitalisés et toujours plus nombreux.



Le succès du modèle du Groupe et de sa stratégie visant à servir au mieux les artistes et les labels à chaque étape de leur carrière a permis à Believe de dépasser 1,1 milliard d'euros de Digital Music Sales (DMS) en 2022 et de faire croître ses ventes numériques de +34,7 % sur une base organique. L'attrait du modèle a été prouvé sur tous les marchés où le Groupe opère, comme l'illustre la diversité géographique de la multitude d'artistes et de labels qui ont rejoint Believe : le nombre d'artistes servis par le Groupe directement ou via des labels a en effet augmenté d'environ 200K artistes pour atteindre le cap d'environ 1,3 million en 2022.

Des positions de leadership sur la plupart des marchés clés, notamment en Europe et en Asie

Believe a confirmé en 2022 sa position en France de deuxième acteur du Top 200 des albums en streaming pour les nouveautés du répertoire local, ainsi que du Top 200 des albums du catalogue et du Top 200 des singles. Believe a démontré à nouveau sa capacité à faire progresser des artistes dans leur carrière, comme en témoigne le développement réussi de la révélation Nej dont le projet « SOS » est devenu disque d'or. Son titre « Paro » est également devenu l'un des plus grands succès sur TikTok dans le monde, avec 22 milliards de vues et 15 millions de créations de contenu associés.

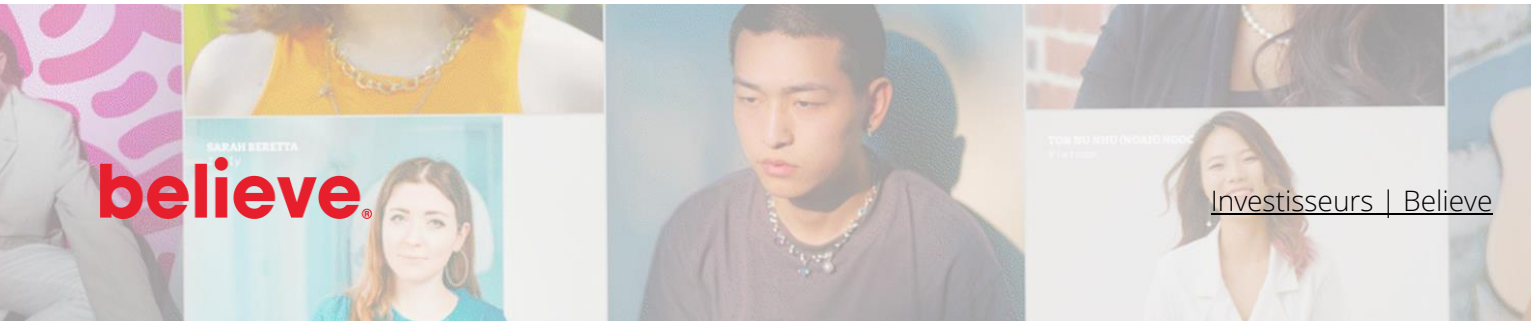
En Allemagne, Believe est devenu la troisième plus grande société de musique enregistrée au titre du répertoire local sur le marché du streaming en 2022, une année marquée par des succès exceptionnels pour les artistes et labels locaux que le Groupe accompagne dans tous les genres musicaux. Le Groupe a également été le deuxième acteur le plus important sur le hip-hop en Allemagne et a démontré sa grande capacité à répondre aux besoins de chaque artiste pour les accompagner d'une étape à l'autre de leur carrière. Le succès de Theo Junior, qui a débuté en tant que créateur de musique sur TuneCore et qui est désormais au sommet des charts, ou les nouvelles étapes franchies par Milky Chance, qui ont généré 1,2 milliard de *streams* en 2022 et a atteint un nouveau record avec leur tube « *Stolen Dance* », attestent de l'efficacité des solutions du Groupe.

Believe a continué à se développer de manière significative et à gagner des parts de marché en Asie, en s'appuyant sur des investissements constants dans les équipes locales, sur le renforcement des équipes de management et sur les partenariats stratégiques conclus en Inde et aux Philippines. Le Groupe est désormais positionné comme leader en Inde et en Asie du Sud-Est, tout en accélérant encore son déploiement au sein de la région de la Chine Elargie. Believe a significativement renforcé ses capacités dans ses solutions pour les labels et les artistes depuis 2018 comme dans son activité Artist Service (lancée en 2021) et compte désormais environ 80 collaborateurs réparties dans 5 villes dans la région de la Chine Elargie. Le niveau d'activité est resté soutenu tout au long de l'année, le marché chinois augmentant sa monétisation numérique, ce qui a conduit à la signature de plus de 300 labels et de plus de 250 artistes au sein des Solutions Premium.

Attractivité renforcée auprès de producteurs à succès grâce à son leadership sur le marché numérique

La croissance significative et les réalisations du Groupe ont profondément augmenté son attractivité auprès des producteurs connus et performants qui souhaitent développer des artistes dans l'écosystème numérique. Believe a mis en place deux investissements stratégiques en Europe et un en Inde pour créer des labels avec des partenaires talentueux qui apportent des capacités de sourcing supplémentaires, en plus de leur expertise. Ces nouveaux labels se concentreront sur les genres musicaux qui sont déjà numériques ou qui commencent leur transition, ce qui contribuera à accélérer la croissance du chiffre d'affaires.

En France, le Groupe a ainsi investi dans Structure, un nouveau label pop français avec deux producteurs talentueux, à l'origine du succès récent de plusieurs artistes français certifiés multi-platine. Ce partenariat élargit encore les capacités de découverte de talents du Groupe et sa pénétration du marché pop français, initiée depuis le 4^e trimestre de 2021 avec les partenariats stratégiques avec PlayTwo et Jo&Co, alors que le genre devient de



plus en plus numérique. Belive a également investi dans Madizin Music, un label allemand réputé, géré par deux producteurs, compositeurs et entrepreneurs de renom. Avec le label Madizin Music, ces passionnés de musique poursuivent leur développement et se concentreront sur la musique en langue allemande, que ce soit la Pop ou la musique traditionnelle Schlager, deux genres musicaux qui viennent de commencer leur numérisation. En Inde, Belive a signé un accord exclusif avec Panorama Music, un label qui vient d'être fondé par un producteur, distributeur et directeur de studio indien de premier plan dans le secteur de la musique et du divertissement, à l'origine de plusieurs superproductions pour Bollywood. Cet accord va accélérer l'expansion du Groupe sur le nouveau marché des bandes originales du cinéma Bollywood, qui constitue le plus grand segment musical du pays et qui passe également progressivement au numérique.

Investissement constant dans des produits et solutions à fort contenu technologique pour offrir le plus haut niveau de service pour tous les labels et artistes, quel que soit leur niveau de développement

En 2022, Belive a optimisé sa suite marketing avec de nouveaux produits de développement d'audience qui sont systématiquement utilisés par les équipes locales pour servir les artistes en direct ou par l'intermédiaire de leurs labels. Ces produits s'appuient sur des capacités d'intelligence artificielle et d'extraction et d'analyse de données pour aider à accroître la portée et l'efficacité des activités de promotion et de marketing. Le Groupe a également lancé Encore, une version mobile de la suite Datamusic utilisée par les artistes et les labels pour suivre leurs performances partout dans le monde, se connecter avec les fans, célébrer leur succès et savoir quand ils sont sous le feu des projecteurs.

Concernant les Solutions Automatisées, TuneCore s'est imposé comme le leader mondial du développement des créateurs de musique et artistes autodistribués en offrant l'un des plus hauts niveaux de services disponibles dans le secteur. L'offre de tarification illimitée, introduite en juin 2022, leur a offert un large choix d'options pour distribuer leur contenu de manière régulière et adaptée à leurs attentes. Cette nouvelle offre permettra à TuneCore de conserver son statut de service de distribution le plus rémunérateur au monde pour les artistes autodistribués et les créateurs de musique, comme l'attestent les 3 milliards de dollars redistribués aux utilisateurs de TuneCore depuis son lancement en 2006. Un grand nombre de nouvelles fonctionnalités est prévue pour 2023, notamment *Split*, ainsi que plusieurs améliorations de l'expérience utilisateur afin de renforcer l'attrait de la plateforme automatisée. Les artistes autodistribués ont désormais la possibilité de créer un *Split* (partage) d'un titre musical une fois ce dernier disponible en distribution digitale, permettant ainsi de partager directement les redevances de streaming et de téléchargement avec les personnes associées à la création de cette musique. Ces efforts de TuneCore pour offrir la meilleure qualité de service et d'innovation ont été reconnus en mars 2023, avec son entrée en 3^e position de la liste des 10 sociétés musicales les plus innovantes de Fast Company.

De nouveaux progrès dans son projet *Shaping Music for Good*

Belive a continué à bâtir des relations de confiance basées sur le respect, l'équité et la transparence, notamment grâce à un partage de valeur équilibrée avec les artistes, les labels et les collaborateurs. Belive a ainsi poursuivi l'association des salariés à la création de valeur avec un deuxième plan LTI pour les cadres exécutifs, le premier plan d'actionnariat salarié et la mise en place d'un accord de partage de la plus-value entre le PDG et la société au profit des salariés, une première en France pour une société cotée.

Le Groupe a poursuivi sa politique active de promotion de la diversité des genres dans l'industrie musicale et à tous les niveaux de son organisation. Parallèlement à un conseil d'administration et un comité exécutif équilibrés, la parité a progressé dans l'ensemble du Groupe. Les femmes représentent 43,1 % de l'effectif total en 2022 (contre 40,0 % en 2021) et 37,6 % des managers (contre 34,0 % en 2021). Belive a également maintenu un excellent résultat de 99/100 pour son index de l'égalité professionnelle en France pour la deuxième année

consécutive. Believe a également étendu la mesure de l'égalité de rémunération entre les genres aux pays clés du Groupe en s'inspirant du calcul de l'indice français.

Forte croissance organique tout au long de l'année

Le chiffre d'affaires a augmenté de +31,8 % en 2022 pour atteindre 760,8 millions d'euros, principalement en raison d'une forte croissance organique (+32,2 %). Les ventes numériques, qui ont représenté 92,3 % du chiffre d'affaires du Groupe (contre 90,9 % en 2021), ont été en hausse de +34,7 % sur une base organique et ont reflété la croissance du marché du streaming et des gains de parts de marché. Le Groupe a continué de bénéficier de l'expansion de son offre de services sur les marchés clés et de son investissement constant dans les équipes et capacités locales sur les 3 dernières années. Les ventes non-numériques progressent organiquement de + 7,6% en 2022, en raison principalement d'une croissance des revenus des activités de merchandising, de live et de branding, qui ont compensé la baisse de la demande pour des produits physiques.

Comme anticipé, la croissance organique est nettement supérieure à +30 % pour l'année malgré un taux de croissance plus faible au 4^e trimestre qu'au 3^e trimestre 2022 (+22,6 % contre +37,6 % au 3^e trimestre 2022). La réduction du taux de croissance est liée à la baisse des activités de streaming financées par la publicité, qui a connu une augmentation de tout juste deux chiffres au dernier trimestre de 2022, impactant aussi bien les Solutions Premium que les Solutions Automatisées.

Croissance dans toutes les zones géographiques et particulièrement soutenue en Asie-Pacifique/Afrique

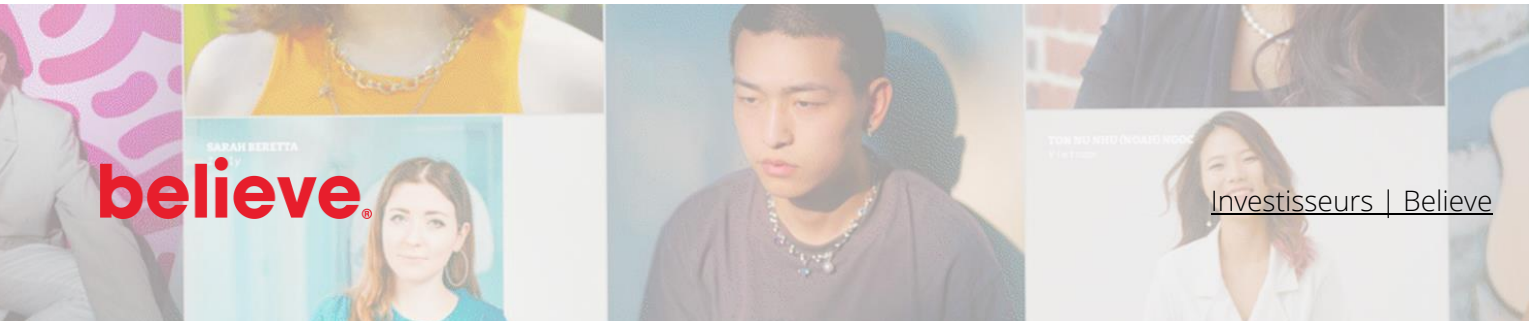
En 2022, le chiffre d'affaires a augmenté de +52,7% **en Asie-Pacifique / Afrique** et représenté 26,2 % du chiffre d'affaires du Groupe (contre 22,6 % en 2021). La dynamique de marché est restée soutenue tout au long de l'année malgré le ralentissement de la croissance des activités financées par la publicité depuis juin 2022 qui a directement impacté la région. L'expansion de l'offre de services dans les Solutions Premium et les partenariats

En millions d'euros	2021	2022	Variation annuelle
Asie-Pacifique / Afrique	130,5	199,3	+52,7 %
France	96,0	128,6	+34,0 %
Amériques	83,5	109,2	+30,7 %
Europe (hors France & Allemagne)	164,7	210,2	+27,6 %
Allemagne	102,4	113,6	+11,0 %
Total	577,2	760,8	+31,8 %

stratégiques mis en place avec Think Music et VMAG se sont traduits par une forte croissance en Inde et en Asie du Sud-Est, pendant que le Groupe a accéléré son développement dans la région Chine Elargie pendant l'année.

En **France**, le chiffre d'affaires a augmenté de +34,0 % en 2022 et représenté 16,9 % du chiffre d'affaires du Groupe. Believe a confirmé sa position d'acteur clé du marché français et démontré sa capacité à développer mieux et plus fortement des artistes établis, des artistes émergents ou encore du catalogue dans l'écosystème digital. Par ailleurs, Believe a augmenté son attrait auprès d'une plus grande variété de genres musicaux, notamment grâce aux partenariats stratégiques signés avec Play Two et Jo&Co qui ont contribué à accélérer la croissance du chiffre d'affaires en 2022.

Le chiffre d'affaires des **Amériques** a augmenté de +30,7 % et représenté 14,3 % du chiffre d'affaires du Groupe, reflétant le succès de l'offre TuneCore pour les « nouveaux artistes » qui permet aux créateurs de musique de distribuer en illimité leurs productions aux librairies de musique des plateformes de médias sociaux sans abonnement (modèle de partage de revenus) et a été lancé en novembre 2021. Le déploiement de l'ensemble de la nouvelle offre tarifaire « Unlimited Pricing » de TuneCore en juin 2022 a également été un succès, mais a affecté le revenu par utilisateur, comme anticipé. Il est prévu que cet impact soit compensé par l'augmentation de la base d'abonnés dans le futur. Believe a également bénéficié d'une activité solide au Brésil, qui est resté très dynamique tout au long de l'année.



La zone **Europe (hors France et Allemagne)** a atteint une croissance de +27,6 % et représenté 27,6 % du chiffre d'affaires total (contre 28,5 % en 2021, reflétant notamment la baisse du poids de la Russie). Le Groupe est resté sur une trajectoire de croissance solide au Royaume-Uni, en Europe du Sud et de l'Est, tandis que le niveau d'activité restait soutenu en Italie. Le chiffre d'affaires dans la région a cependant été affecté par un taux de croissance beaucoup moins élevé en Turquie (en raison de l'effet sur le marché de la dévaluation de la livre turque) et en Russie (qui a représenté 7,5 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2022).

En **Allemagne**, le chiffre d'affaires a augmenté de +11,0 % en 2022 et représenté 14,9 % du chiffre d'affaires du Groupe. Cette performance s'est principalement appuyée sur les ventes numériques qui ont largement surperformé celles du marché local et sur le succès de Belive dans le répertoire local. Les ventes non-numériques ont continué à peser sur la performance du Groupe dans le pays, avec la sortie de contrats à trop forte composante physique.

Solutions Premium et Solutions Automatisées, deux segments à l'origine de la croissance du chiffre d'affaires et d'une plus forte monétisation des artistes, comme illustré par des DMS supérieures à 1,1 milliard d'euros en 2022

Les Digital Music Sales (DMS)² se sont élevées à 1,1 milliard d'euros en 2022, confirmant le succès du modèle et de la stratégie commerciale du Groupe pour servir au mieux les artistes et les labels à tous les stades de leur carrière.

Les DMS des Solutions Premium, qui constituent les revenus numériques du segment, ont enregistré une croissance significative de +33,8 % pour atteindre 658,6 millions en 2022. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 712,6 millions d'euros, en hausse de +31,6 % par rapport à l'année précédente, reflétant une forte croissance organique (+32,5 %). L'effet de périmètre positif lié à l'intégration des acquisitions de 2021 a été compensé par un impact négatif du taux de change dû à la dévaluation de la livre turque. Alors que de plus en plus de genres musicaux se numérisent, Belive a accéléré ses investissements sur les marchés clés en élargissant son offre de services et ses capacités locales au cours des dernières années. Cela s'est traduit par une forte performance tout au long de l'exercice et un renforcement des positions de marché dans plusieurs zones géographiques.

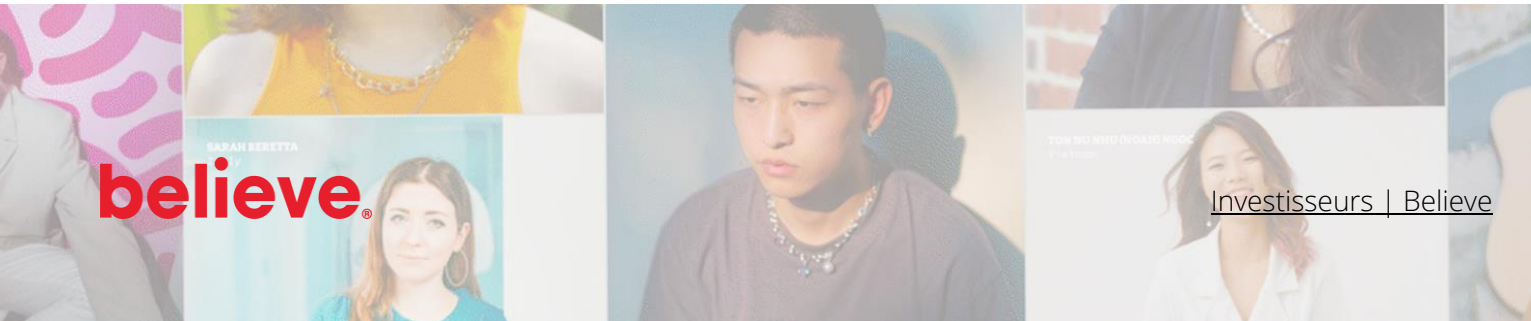
Les Solutions Automatisées ont atteint des DMS de 475,6 millions d'euros, en hausse de +10,1 % par rapport à l'année précédente. Le chiffre d'affaires, qui n'est pas directement corrélé aux DMS en raison du modèle d'abonnement de TuneCore, s'est élevé à 48,2 millions d'euros, soit une augmentation de +34,5 %. Cette forte performance reflète une croissance organique de +27,1 % et un effet de change positif principalement lié à l'appréciation du dollar par rapport à l'euro. Le lancement de la nouvelle offre tarifaire a entraîné une hausse des abonnements, tandis que le revenu par abonné a reflété des tendances positives avec un nombre accru de créateurs passant de l'offre découverte au plan tarifaire le plus élevé tout au long du second semestre 2022. Le niveau d'activité a également été soutenu par le déploiement international de TuneCore et sa stratégie de localisation.

Amélioration de la marge d'EBITDA ajusté grâce à un meilleur amortissement des coûts de la Plateforme Centrale

En ligne avec la forte croissance organique, l'EBITDA ajusté avant coûts de la plateforme centrale³ a augmenté de +29,4 % en 2022 pour atteindre 107,9 millions d'euros (contre 83,3 millions d'euros en 2021). Belive a continué à investir tout au long de l'exercice 2022 pour soutenir sa stratégie de croissance rentable. Le Groupe a déployé des capacités de recherche de talents et des services supplémentaires au sein des Solutions Premium sur ses principaux marchés, en mettant notamment l'accent sur l'Europe et l'Asie compte tenu des perspectives de

² Les Digital Music Sales ou DMS sont un indicateur non IFRS, décrit en annexe 1 de ce document

³ L'EBITDA ajusté avant prise en compte des coûts de la Plateforme Centrale correspond à l'EBITDA des segments Solutions Automatisées et Solutions Premium avant déduction des coûts de la Plateforme Centrale, qui sont des coûts qui ne peuvent pas être réalloués aux segments.



croissance de ces régions. Dans les Solutions Automatisées, le Groupe a poursuivi ses investissements pour déployer la nouvelle offre de tarification illimitée et continuer à améliorer l'expérience utilisateur sur l'interface TuneCore, notamment par le développement de nouvelles fonctionnalités. Dans l'ensemble, la **marge d'EBITDA ajusté avant coûts de la Plateforme Centrale** est restée stable par rapport à 2021 et s'élève à 14,2 % du chiffre d'affaires. Cette marge comprend les investissements de croissance dans les deux segments, qui ont représenté environ 5 % du chiffre d'affaires total en 2022.

Les **coûts de la Plateforme Centrale** (73,2 millions d'euros en 2022 contre 60,0 millions d'euros en 2021) ont continué à diminuer en pourcentage du chiffre d'affaires, représentant 9,6 % du chiffre d'affaires du Groupe contre 10,4 % en 2021. Comme annoncé lors de l'introduction en bourse, la mise à l'échelle de la plateforme centrale a été achevée fin 2020. Depuis lors, le Groupe a poursuivi ses investissements dans la Plateforme Centrale, mais à un rythme beaucoup moins soutenu, afin de rester à la pointe de l'innovation, renforcer davantage ses relations avec ses partenaires numériques et déployer ses solutions sur un plus grand nombre de segments de marché et de genres musicaux. Par conséquent, Believe a poursuivi ses investissements dans ses produits et solutions technologiques propriétaires, afin d'optimiser leur efficacité et leur impact, en dépensant notamment davantage dans l'analyse des données et le marketing numérique, deux éléments clés pour le développement de l'audience et de la monétisation que les équipes locales mettent en œuvre pour servir les artistes et les labels.

Comme les années précédentes, certains investissements de la Plateforme Centrale sont capitalisés selon les normes comptables IFRS. En 2022, l'investissement total (P&L et coûts capitalisés) dans la Plateforme Centrale s'est élevé à environ 89 millions d'euros. L'investissement total a augmenté de +11,2 % par rapport à l'année précédente, alors que la croissance organique du chiffre d'affaires était de +32,2 %.

L'EBITDA ajusté du Groupe s'est élevé à 34,7 millions d'euros en 2022, contre 23,3 millions d'euros en 2021, soit une augmentation de +48,9 % d'une année sur l'autre, car un meilleur amortissement des coûts de la Plateforme Centrale fournit un solide levier opérationnel. Par conséquent, la marge d'EBITDA ajusté s'est établie à 4,6 % pour 2022, contre 4,0 % pour 2021, et est en bonne voie pour atteindre l'objectif à moyen terme (marge d'EBITDA ajusté du Groupe de 5 % à 7 % d'ici 2025).

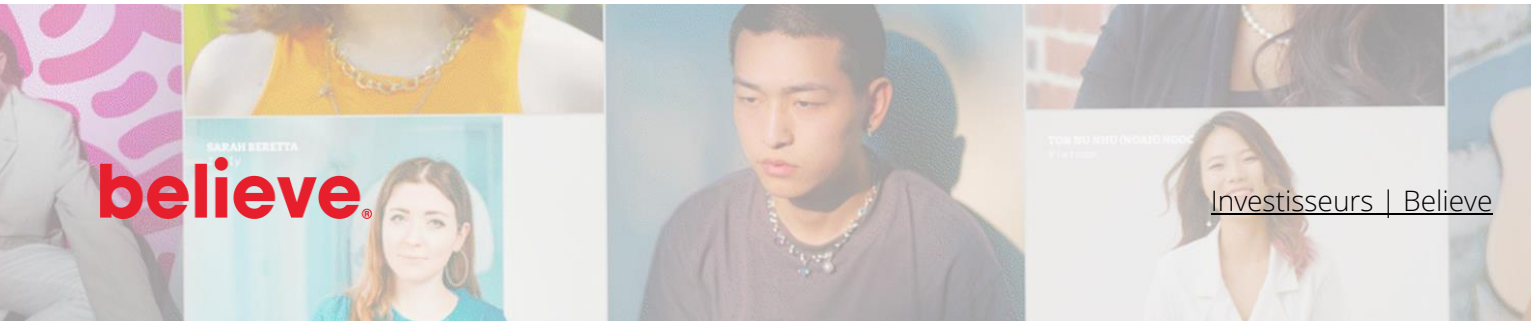
Résultat d'exploitation (EBIT) reflétant une augmentation des dépréciations et amortissement liée aux acquisitions de 2021

Les dépréciations et amortissements sont de 44,9 millions d'euros en 2022 comparé à 33,7 millions d'euros en 2021. Cette augmentation est presque intégralement liée aux acquisitions finalisées au 4^e trimestre 2021. Par conséquent, la perte d'exploitation s'est élevée à 22,3 millions d'euros en 2022, comparé à une perte de 19,6 millions d'euros en 2021.

Cash-flow libre positif et une solide capacité d'acquisition pour la stratégie de croissance externe

Le cash-flow libre était positif de 52,0 millions d'euros en 2022, une amélioration significative par rapport à l'année dernière (négatif de 30,7 millions d'euros en 2021). Believe renoue avec la génération de cash-flow libre positif grâce à une variation de besoin en fonds de roulement positif de 53,4 millions d'euros, la hausse de l'EBITDA Ajusté et des dépenses d'investissement moins élevées en pourcentage du chiffre d'affaires (3,3 % en 2022 contre 4,6 % en 2021).

La variation du besoin en fonds de roulement était positive malgré la hausse des avances aux artistes, mais cette dernière n'a pas été marquée par un pic de renouvellement de contrats avec des labels de premier plan sur de plus longues échéances comme cela avait été le cas en 2021. En outre, cette variation positive du besoin en fonds de



roulement a été amplifiée par un paiement de 20 millions d'euros de la part d'un partenaire numérique qui a été renouvelé au 3^e trimestre 2022 et a basculé d'une avance trimestrielle à une avance annuelle.

La trésorerie au bilan s'élève à 303,3 millions d'euros à fin décembre 2022 comparé à 262,7 millions d'euros à fin décembre 2021, reflétant principalement la génération positive de cash-flow libre. Believe a par conséquent dépassé son niveau de trésorerie post-introduction en bourse et est bien positionné pour poursuivre sa stratégie de croissance externe ciblée en 2023.

PERSPECTIVES POUR 2023 ET OBJECTIFS MOYEN TERME

Le Groupe a démontré depuis l'introduction en bourse sa capacité à adapter ses investissements à son rythme de croissance du chiffre d'affaires et d'atteindre ses objectifs de rentabilité. Au cours de l'exercice 2023, le Groupe continuera donc à conduire une trajectoire de croissance rentable vers son objectif de rentabilité à long terme.

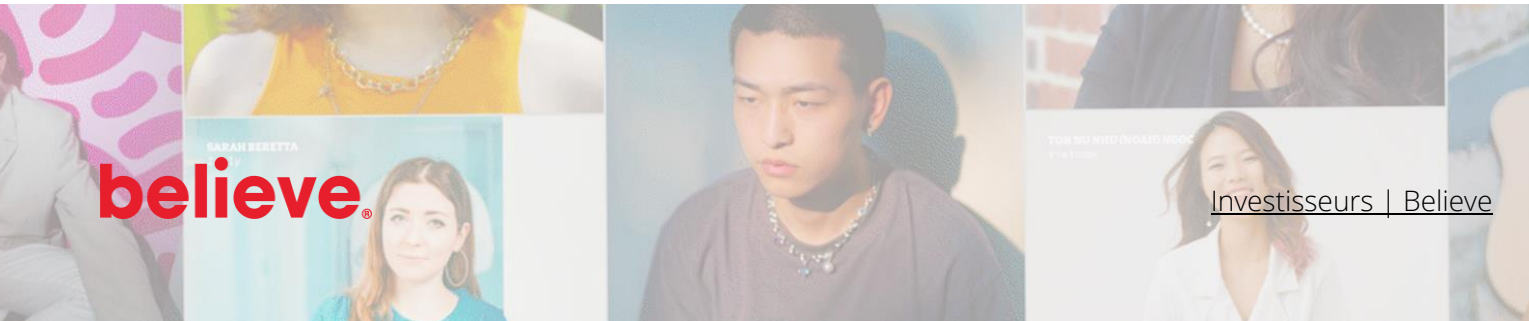
Le Groupe est organisé pour délivrer une croissance rentable en 2023 dans un scénario d'environnement économique dégradé impactant les activités de streaming financées par la publicité. Believe est également prêt à accélérer ses investissements si les conditions macro-économiques permettent au Groupe de générer une croissance plus forte.

Le scénario de croissance de Believe pour 2023 implique une poursuite de la croissance et du déploiement du streaming payant, des gains de parts de marché supplémentaires et une monétisation plus faible du streaming financé par la publicité. Il est aussi attendu que la transition sur tous les marchés du streaming financé par la publicité vers le streaming par abonnement progressera de manière régulière. Sur la base de ces hypothèses, Believe prévoit une croissance organique pour 2023 d'environ +18 % pour le Groupe. Ceci représenterait un TCAM (taux de croissance annuelle moyen) organique d'environ +25 % pour la période 2021-2023.

Believe s'engage à continuer à investir dans la Plateforme Centrale pour être à la pointe de l'innovation. Le Groupe poursuivra également ses investissements soutenus dans ses équipes et ses capacités locales pour alimenter sa croissance rentable et saisir les opportunités offertes par la numérisation accélérée d'une plus grande variété de genres musicaux. Le Groupe s'est également engagé à augmenter progressivement sa marge d'EBITDA ajusté et surveillera donc son rythme d'investissement tout en se concentrant sur l'amélioration de l'efficacité opérationnelle pour atteindre une marge d'EBITDA ajusté d'environ 5 % en 2023.

Le Groupe devrait générer un cash-flow libre positif pour l'ensemble de l'année. Il bénéficiera d'un deuxième paiement annuel d'environ 20 millions d'euros lié au renouvellement de contrat avec un de ses partenaires numériques au 3^e trimestre 2022.

Plus généralement le plan stratégique visant à construire la meilleure plateforme pour développer les artistes et les labels à chaque étape de leur carrière dans l'environnement numérique. Believe est en bonne voie et le Groupe confirme sa trajectoire moyen terme. Celle-ci comprend un TCAM 2021-2025 entre 22 % et 25 % et une marge d'EBITDA ajusté de 5 % à 7 % pour le Groupe d'ici 2025, impliquant une marge des segments avant prise en compte des coûts de la plateforme centrale de 15% à 16%. Ce niveau de marge des segments correspond à une rentabilité en période de forte croissance, le chiffre d'affaires étant partiellement réinvesti. Believe réitère sa confiance en sa capacité à atteindre son objectif long terme d'une marge d'EBITDA ajusté du Groupe d'au moins 15 %.



Webcast :

Nous organiserons une webdiffusion <https://edge.media-server.com/mmc/p/hdkgs2ca> et une conférence téléphonique à 18 h 30 CET (17h30 GMT) aujourd'hui. Denis Ladegaillerie, Fondateur et PDG, et Xavier Dumont, Directeur Général adjoint en charge des Finances et de la Stratégie du Groupe, présenteront les résultats annuels 2022 et répondront aux questions posées lors de la conférence. Toutes les informations relatives à cette publication annuelle sont disponibles sur la rubrique dédiée aux investisseurs de notre site internet : [Believe - Site Investisseurs - Page d'accueil](#)

Détails de la conférence téléphonique :

France, Paris : +33 (0) 1 70 91 87 04

Royaume-Uni, Londres : +44 1 212 818 004

Etats-Unis, New York : +1 718 705 87 96

ID de la conférence : 88365

Calendrier financier 2023 de Believe (Ticker : BLV, ISIN: FR0014003FE9) :

27 avril 2023 : Chiffre d'affaires du T1 2023 - *diffusion du communiqué après clôture de la bourse*

16 juin 2023 : Assemblée Générale des Actionnaires

2 août 2023 : Chiffre d'affaires et résultats semestriels 2023 - *diffusion du communiqué après clôture de la bourse*

24 octobre 2023 : Chiffre d'affaires du T3 2023 - *diffusion du communiqué après clôture de la bourse*

Relations investisseurs

Emilie MEGEL

investors@believe.com

Tél : +33 1 53093391

Mobile : + 33 6 07 09 98 60

Relations Presse

Manon JESSUA

manon.jessua@believe.com

Agathe Joubert

agathe.joubert@agenceproches.com

Mobile : +33 7 63 13 60 99

Annexes

1. Utilisation d'indicateurs alternatifs de performance

Pour compléter nos informations financières présentées conformément aux IFRS, nous utilisons les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes :

- Les DMS sont les revenus générés par les services de plateformes numériques et les plateformes de médias sociaux avant le paiement des redevances aux artistes et aux labels ;
- La croissance organique correspond à la croissance du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants ;
- L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel avant (i) amortissements et dépréciations, (ii) paiements fondés sur les actions (IFRS 2) y compris charges sociales et abondements de l'employeur, (iii) autres produits et charges opérationnels, et (iv) hors amortissements des actifs identifiés à la date d'acquisition nets des impôts différés de la quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence – Tableau de rapprochement disponible dans les états financiers et annexes aux comptes consolidés.
- Le cash-flow libre correspond aux flux nets de trésorerie des activités opérationnelles, après prise en compte des acquisitions et cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles, et retraité (i) des coûts liés aux acquisitions, (ii) des coûts d'acquisition d'un groupe d'actifs ne répondant pas à la définition d'un regroupement d'entreprises, et (iii) des avances liées aux contrats de distribution destinées spécifiquement à de l'acquisition d'actifs (acquisition de sociétés, catalogues, etc).

2. Chiffre d'affaires trimestriel par segment

En millions d'euros	T1'21	T1'22	Variation annuelle	Croissance organique à taux constant
Solutions Premium	115,6	151,1	+30,7 %	+31,6 %
Solutions Automatisées	8,5	11,4	+33,6 %	+28,6 %
Chiffre d'affaires total	124,1	162,5	+30,9 %	+31,4 %

En millions d'euros	T2'21	T2'22	Variation annuelle	Croissance organique à taux constant
Solutions Premium	127,5	178,1	+39,7 %	+40,2 %
Solutions Automatisées	8,5	11,6	+36,3 %	+27,6 %
Chiffre d'affaires total	136,0	189,7	+39,5 %	+39,4 %

En millions d'euros	T3'21	T3'22	Variation annuelle	Croissance organique à taux constant
Solutions Premium	135,3	184,4	+36,2 %	+37,7 %
Solutions Automatisées	8,6	12,6	+46,8 %	+36,1 %
Chiffre d'affaires total	143,9	197,0	+36,9 %	+37,6 %

En millions d'euros	T4'21	T4'22	Variation annuelle	Croissance organique à taux constant
Solutions Premium	162,9	199,0	+22,2 %	+22,9 %
Solutions Automatisées	10,2	12,5	+23,3 %	+17,5 %
Chiffre d'affaires total	173,1	211,6	+22,3 %	+22,6 %

3. Chiffre d'affaires du 4^e trimestre par zone géographique

En millions d'euros	T4'21	T4'22	Variation
Asie-Pacifique / Afrique	41,7	56,2	+34,8 %
France	28,4	35,1	+23,5 %
Amériques	25,1	30,8	+22,7 %
Europe (hors France & Allemagne)	48,4	58,7	+21,2 %
Allemagne	29,5	30,9	+4,7 %
Total	173,1	211,6	+22,3 %

4. Répartition des revenus entre les ventes numériques et non numériques

	T1'21	T2'21	T3'21	T4'21	2021	T1'22	T2'22	T3'22	T4'22	2022
Digital sales	90 %	92 %	92 %	90 %	91 %	93 %	92 %	94 %	91 %	92 %
Ventes non numériques	10 %	8 %	8 %	10 %	9 %	7 %	8 %	6 %	9 %	8 %

5. Croissance des ventes numériques et non numériques (à taux et périmètre courants)

	T1'22	T2'22	S1'22	T3'22	T4'22	S2'22	2022
Ventes numériques	+35,3 %	+40,1 %	+37,8 %	+39,6 %	+22,8 %	+30,5 %	+33,8 %
Ventes non numériques	-6,5 %	+32,1 %	+11,4 %	+6,1 %	+17,6 %	+12,9 %	+12,2 %

À propos Believe

Believe est l'un des leaders mondiaux du marché de la musique numérique. Believe a pour mission d'accompagner des artistes et des labels indépendants en leur offrant des solutions digitales adaptées à leurs besoins évolutifs à chaque étape de leur développement. Believe s'appuie sur sa plateforme technologique, sur l'expertise digitale unique de ses collaborateurs pour conseiller ses artistes et ses labels, distribuer et faire la promotion de leur musique. Ses 1 650 salariés présents dans plus de 50 pays les accompagnent avec une expertise digitale unique, respect, équité et transparence. Believe offre ses différentes solutions à travers un portefeuille de marques incluant entre autres Believe, TuneCore, Nuclear Blast, Naïve, Groove Attack, AllPoints, Ishtar et Byond. Believe est cotée sur le compartiment A du marché réglementé d'Euronext Paris (Ticker : BLV, ISIN : FR0014003FE9).

www.believe.com

Avertissement

Le présent communiqué de presse contient des énoncés prospectifs concernant les perspectives et les stratégies de croissance de Believe et de ses filiales (le « Groupe »). Ces déclarations comprennent des déclarations relatives aux intentions, aux stratégies, aux perspectives de croissance et aux tendances de ses résultats d'exploitation, de sa situation financière et de ses liquidités. Bien que ces déclarations soient basées sur des données, des hypothèses et des estimations que le Groupe considère comme raisonnables, elles sont soumises à de nombreux risques et incertitudes et les résultats réels pourraient différer de ceux anticipés dans ces déclarations en raison de divers facteurs, y compris ceux discutés dans les documents déposés par le Groupe auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) Français qui sont disponibles sur le site Internet de Believe (www.believe.com). Les informations prospectives contenues dans ce communiqué de presse ne sont données qu'à la date des présentes. Sauf si la loi l'exige, le Groupe décline expressément toute obligation de mettre à jour ses déclarations prospectives à la lumière de nouvelles informations ou de développements futurs. Certaines informations financières de ce communiqué de presse ne sont pas des mesures comptables IFRS (International Financial Reporting Standards).