

## RÉSULTATS ANNUELS 2019

- ≡ MARGE BRUTE DE 36,1 MILLIONS D'EUROS, EN HAUSSE DE 30 %
- ≡ TAUX DE MARGE BRUTE EN PROGRESSION DE 5 POINTS, À 54 % AVEC AMÉLIORATION DU MIX PRODUIT
- ≡ RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DE 4,7 MILLIONS D'EUROS
- ≡ SUSPENSION PROVISOIRE DES OBJECTIFS FINANCIERS EN RAISON DE LA CRISE DU CORONAVIRUS

ATEME (ISIN : FR0011992700) publie ses résultats annuels 2019, arrêtés par le Conseil d'Administration en date du 25 mars 2020. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier annuel.

Données consolidées (en M€) IFRS	2018	S1 2019	S2 2019	2019	Variation 2019/2018
Chiffre d'affaires	56,5	30,1	36,2	66,3 <sup>1</sup>	17 %
Marge brute	27,9	14,1	22,0	36,1	30 %
Taux de marge brute (%)	49,3 %	46,7 %	60,8 %	54,4 %	
Résultat opérationnel	1,3	-1,3	6,0	4,7	258 %
Taux de marge opérationnelle (%)	2,3 %	-4,2 %	16,5 %	7,1 %	
Résultat financier	0,4	0,1	-0,3	-0,2	
Impôts	-0,1	0	0,1	0,1	
Résultat net part du groupe	1,7	-1,2	5,8	4,6	170 %
Marge nette	3,0 %	-3,9 %	16,0 %	6,9 %	

### Huitième année consécutive de croissance du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2019 (clos au 31 décembre) ressort à 66,3 millions d'euros, en croissance de 17 % par rapport à 2018 (+14 % à taux de change constant). ATEME enregistre ainsi une huitième année de croissance consécutive (croissance annuelle moyenne de 23 % sur 2011-2019).

Dans la région EMEA, le chiffre d'affaires progresse de 19 % tandis qu'en Amérique du Nord, il augmente de 32 % ; ces deux régions représentent désormais 37 % du chiffre d'affaires total. A l'inverse de 2018, l'Amérique latine connaît une croissance de 37 % de son chiffre d'affaires alors que l'Asie-Pacifique recule de 23 % après une envolée de 70 % en 2017 ; au cours des deux derniers exercices, ces deux régions sont en progression.

<sup>1</sup> 66 324 k € vs 66 391 K € publiés après correction d'une note de crédit non enregistrée (68 k€ au T3 USA / Canada)

### **Amélioration de la marge brute**

Comme indiqué précédemment, l'accélération des ventes de logiciels au second semestre a été significative. Ce mix produit plus favorable se traduit par une marge brute de 60,8 % au second semestre et une marge de 54,4 % pour l'exercice 2019 dans son ensemble, soit cinq points de plus qu'en 2018.

### **Investissements contenus**

ATEME a continué d'investir dans son développement. Sur l'exercice, les dépenses opérationnelles s'élèvent à 31,4 millions d'euros, contre 26,5 millions d'euros en 2018, en hausse de 18 %, mais bien en deçà de l'augmentation des ventes de logiciels, comme en témoigne la hausse de la marge brute de 30 %. Une moitié environ des dépenses opérationnelles supplémentaires représente des investissements dans la recherche et le développement, notamment dans les nouvelles capacités du logiciel TITAN Payout qui devraient générer des revenus supplémentaires importants en 2020.

Le résultat financier s'établit à -0,2 million d'euros.

Le résultat net ressort à 4,6 millions d'euros, contre 1,7 million d'euros un an auparavant ; au second semestre, le résultat net atteint 5,8 millions d'euros. En conséquence, la marge nette a plus que doublé, atteignant 6,9 % contre 3,0 % en 2018.

### **Structure financière solide**

Les capitaux propres s'élèvent à 27,1 millions d'euros au 31 décembre 2019 contre 21,5 millions d'euros en 2018.

Compte tenu de l'activité soutenue, le cashflow augmente de 4,1 millions d'euros. La trésorerie s'élève à 10,3 millions d'euros contre 6,2 millions d'euros en 2018.

Au 31 décembre 2019, la dette financière nette s'établit à -3,7 millions d'euros (excédent de trésorerie).

### **Des fondamentaux qui restent invariablement positifs**

ATEME est en bonne voie pour poursuivre sa croissance rentable au cours des années à venir.

S'appuyant sur les fondements posés dès 2019, ATEME est en bonne place pour remporter de nouvelles parts de marché, aussi bien auprès des fournisseurs de contenus qui investissent dans la distribution directe aux consommateurs qu'auprès des prestataires de services en plein repositionnement en tant qu'agrégateurs d'applications vidéo. Le lancement de la première génération de la nouvelle solution TITAN Payout, compatible avec les solutions TV personnalisées, viendra doper cet élan.

ATEME procède également à l'adaptation de son offre, tant en termes de technologie que de modèle économique, afin d'attirer de nouveaux acteurs des médias tels que Netflix, Amazon et Quibi.

## Premières incidences du Covid-19

L'activité d'ATEME dans la région Asie-Pacifique a été impactée par l'épidémie de Covid-19 en début d'année ; ces deux dernières semaines, c'est l'activité en Europe et aux Amériques qui a commencé à être pénalisée alors que nos équipes en Asie-Pacifique peuvent à nouveau rencontrer leurs clients dans certains pays. Notre organisation est entièrement opérationnelle sur tous nos sites, notamment sur l'ensemble de nos sites de R&D de Paris et Rennes. Nous avons toute confiance dans notre capacité à tenir notre feuille de route d'innovations et à assurer le support 24/7 de nos clients.

Pour le moment, nous ne rencontrons pas de problèmes logistiques majeurs, qu'il s'agisse de notre propre capacité, ou celle de nos clients, en matière d'approvisionnement des serveurs nécessaires au déploiement de logiciels TITAN.

Nous avons identifié deux impacts potentiels de la crise sur notre activité :

1. Le report de grands événements sportifs comme le Championnat d'Europe de football 2020 de l'UEFA et les Jeux olympiques d'été de Tokyo 2020, avec un report de toutes les activités directement associées ;
2. L'annulation des salons et des rencontres en personne avec les clients, ou divers problèmes d'organisation que connaissent nos clients et qui pourraient également différer certaines opportunités commerciales.

Dans un esprit d'anticipation, nous avons adapté sans délai notre mode d'engagement auprès de nos clients à travers un recours massif à la vidéoconférence et aux outils de séminaires en ligne. Nous adaptons également notre offre et notre modèle économique afin de faciliter leurs décisions dans ce climat d'incertitudes. Ainsi, nous ne prévoyons pas à court terme un ralentissement spectaculaire de notre activité, laquelle sera soutenue par les flux de revenus récurrents (et de cash) que nous avons mis en place depuis début 2019.

Même si notre position de trésorerie est extrêmement solide, nous prenons des précautions supplémentaires en limitant notre plan de recrutement dans les prochains mois à un nombre limité de postes indispensables.

Le début de l'exercice a été positif, mais cette tendance va inévitablement évoluer à mesure que l'impact de l'épidémie de Covid-19 s'étendra. Compte tenu du degré d'incertitudes liées à la pandémie et ses effets sur les marchés que nous desservons, nous suspendons de manière temporaire nos objectifs financiers de 20 % de croissance du chiffre d'affaires et d'amélioration de la rentabilité pour l'exercice en cours. Nos fondamentaux n'en demeurent pas moins solides et nous avons toute confiance dans la résilience de notre entreprise et dans notre capacité à rebondir. Nous vous communiquerons de nouvelles informations actualisées le plus rapidement possible.

**Michel Artières, Président-Directeur général d'ATEME, a commenté :** « 2019 a été une année record pour ATEME et constitue notre huitième année consécutive de croissance des ventes, avec une hausse de 30 % de la marge brute et une augmentation de 55 % de notre chiffre d'affaires récurrent mensuel (entre janvier 2019 et janvier 2020). Sur le plan de l'innovation, nous avons posé les bases pour 2020 avec l'expansion de la gamme logicielle TITAN afin de soutenir la croissance du chiffre d'affaires.



*L'impact de la pandémie de Covid-19 devrait conduire certains de nos clients à différer leurs décisions d'investissement. ATEME présente néanmoins une excellente capacité de résilience dans ce contexte étant donné que la poussée massive de l'utilisation des réseaux devrait accroître le besoin de solutions efficaces en matière de compression. Par ailleurs, nos logiciels peuvent fonctionner sur n'importe quelle infrastructure de cloud privé, public ou hybride. Nous sommes en outre parfaitement opérationnels pour déployer nos solutions et soutenir nos clients.*

*En 2019, notre stratégie visant à mettre en place un chiffre d'affaires récurrent mensuel a renforcé notre visibilité. Nos fondamentaux demeurent solides et nous avons confiance dans la capacité de résilience de notre entreprise. »*

### Prochaine publication :

**Mercredi 6 mai 2020** : chiffre d'affaires du premier trimestre 2020

**À propos d'ATEME** : le nouveau leader de l'infrastructure de diffusion vidéo, au service du contenu premium et des plus grands fournisseurs de services dans le monde. Cotée sur Euronext Paris depuis 2014, ATEME a transformé le domaine de la diffusion vidéo. ATEME fut la première société à commercialiser une solution 4:2:2 10-bit, la première à proposer une solution HEVC et HDR opérationnelle, et récemment, à lancer la première véritable solution logicielle NFV pour la diffusion vidéo, conçue pour accompagner la transition des fournisseurs de service vers les datacenter vidéo. Pour compléter notre technologie de pointe, ATEME est partenaire de fleurons technologiques comme Intel, Apple et Microsoft dans le but de créer les meilleures solutions de diffusion vidéo. ATEME est un membre actif de groupes et organisations comme le DVB et le SMPTE. ATEME a participé activement aux travaux de l'ITU pour la standardisation du codec HEVC en 2013. En juin 2014, ATEME a rejoint l'Alliance for Open Media pour aider au développement d'un codec vidéo ouvert et libre de droits. Le siège d'ATEME est situé à Vélizy en Ile de France, et l'entreprise dispose de bureaux R&D et de support à Rennes, Denver, Sao Paulo, Singapour et Sydney. Assurant une présence commerciale dans 24 pays, ATEME est riche de 300 collaborateurs, dont 100 des meilleurs experts vidéo au monde. En 2019, ATEME a servi près de 400 clients partout dans le monde, a atteint un chiffre d'affaires de 66,4 millions d'euros, dont 93% ont été réalisés à l'export.

Libellé : ATEME – Code ISIN : FR0011992700 - Mnémonique : ATEME – Compartiment : C

#### **ATEME**

Michel Artières  
Président Directeur Général

#### **RELATIONS INVESTISSEURS**

Caroline Lesage  
Tel: +33 (0)1 53 67 36 79  
[ateme@actus.fr](mailto:ateme@actus.fr)

#### **RELATIONS PRESSE**

Anne-Catherine Bonjour  
Tel: +33 (0)1 53 67 36 93  
[acbonjour@actus.fr](mailto:acbonjour@actus.fr)