

RÉSULTATS ANNUELS 2020

- ≡ MARGE BRUTE DE 38,9 MILLIONS D'EUROS, EN HAUSSE DE 8 %
- ≡ RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT DE 1,9 MILLION D'EUROS
- ≡ INTÉGRATION FLUIDE D'ANEVIA QUASIMENT TERMINÉE
- ≡ NOUVEL OBJECTIF D'EBITDA À LONG TERME DE 30 MILLIONS D'EUROS EN 2026, PORTÉ PAR LA TRANSITION VERS UN MODÈLE DE REVENUS MENSUELS RÉCURRENTS (MRR)

ATEME (ISIN : FR0011992700) publie ses résultats annuels 2020, arrêtés par le Conseil d'Administration en date du 25 mars 2021. 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 millions d'euros) IFRS	2019	S1 2020	S2 2020 ¹	2020	Variation 2020/2019	Variation ² Base comparable
Chiffre d'affaires	66,3	29,0	41,7	70,7	7 %	0 %
Marge brute	36,1	14,6	24,3	38,9	8 %	-2 %
Taux de marge brute (%)	54,4 %	50,1 %	58,3 %	55,0 %		
Résultat opérationnel courant	4,7	-2,2	4,1	1,9	-54 %	-85 %
Taux de marge opérationnelle (%)	7,1 %	-7,7 %	9,8 %	2,7 %		
Résultat financier	-0,2	-0,2	-1,2	-1,4		
Impôts	0,1	-0,2	0,1	-0,1		
Résultat net part du groupe	4,6	-2,6	2,3	-0,3	n/d	n/d
Marge nette	6,9 %	-8,9 %	5,5 %	-0,0 %		

Amélioration de la marge brute

Comme indiqué le 29 janvier, le chiffre d'affaires total pour l'exercice clos au 31 décembre 2020 s'est élevé à 70,7 millions d'euros, en progression de 7 % par rapport à 2019 et stable sur une base comparable.

Comme anticipé, le second semestre a été marqué par une nette accélération des ventes de logiciels, avec une amélioration consécutive du mix produit. En conséquence, la marge brute ressort à 58 % du chiffre d'affaires au second semestre, contre une marge de 50 % au premier semestre, ce qui conduit à une marge de 55 % pour l'exercice, soit un point au-dessus de celle de 2019.

¹ dont Anevia à compter du 1^{er} novembre 2020

² À taux de change et périmètre constants

Investissements contenus

ATEME a continué d'investir dans son développement, en donnant la priorité à la R&D. Sur l'exercice, les dépenses opérationnelles s'élèvent à 37,0 millions d'euros, contre 31,4 millions d'euros en 2019, en progression de 18 %, avec l'intégration Anevia à compter du 1^{er} novembre 2020.

L'EBITDA³ atteint 6,9 millions d'euros contre 8,4 millions d'euros en 2019.

Le résultat financier net s'établit à -1,4 million d'euros.

Le résultat net de l'exercice ressort à -0,3 million d'euros, dont 0,7 million d'euros de coûts exceptionnels liés à l'acquisition d'Anevia, contre 4,6 millions d'euros un an auparavant ; au second semestre, le résultat net atteint 2,3 millions d'euros.

Structure financière solide

Les capitaux propres s'élèvent à 35,6 millions d'euros au 31 décembre 2020, contre 27,1 millions d'euros en 2019.

La trésorerie s'élève à 17,0 millions d'euros contre 10,3 millions d'euros en 2019.

Au 31 décembre 2020, la dette financière nette s'établit à 3,8 millions d'euros.

Intégration fluide d'Anevia...

L'intégration d'ATEME et d'Anevia est quasiment terminée. La consolidation des deux sièges est en cours, malgré les perturbations liées à la Covid qui empêche le regroupement physique des équipes basées à Paris.

La solution Nea d'Anevia a été bien accueillie par la base installée de clients d'ATEME et a déjà été adoptée par certains clients historiques de Titan. Des cycles de ventes de l'ordre de 6 à 12 mois sont attendus dans la plupart des cas, et le développement de nouvelles fonctionnalités est accéléré afin de répondre à plus de cas d'usage de ces clients. Notre objectif de doubler le chiffre d'affaires de la gamme de produits Nea au cours des deux prochains exercices, c'est-à-dire d'ici 2022, est confirmé.

...qui améliore les opportunités stratégiques

Le marché de la diffusion est rapidement en train de devenir un secteur majoritairement orienté vers le contenu et le streaming et concentré sur l'expérience du spectateur final. Cette évolution entraîne une nette migration du public qui profite aux services OTT, y compris pour les événements en direct, comme en témoigne par exemple l'acquisition récente des droits de la NFL par Amazon. Cette tendance est favorisée par la prolifération des plateformes dans le cloud et les réseaux IP/CDN privés qui permettent de contrôler la qualité de service. Le déploiement de la 5G constituera un nouvel élément catalyseur dans ce processus.

Dans le cadre de cette évolution, ATEME n'a eu de cesse de mettre à profit son expertise en R&D pour innover dans des domaines qui vont de la qualité visuelle à Open Caching en passant par Cloud DVR et l'insertion

³ EBITDA = earnings before interest, tax, depreciation and amortisation, soit le résultat avant intérêts, impôts et amortissements. L'EBITDA sous-jacent est égal au résultat avant impôts du Groupe avant déduction des intérêts, dépréciations, amortissements et charges de dépréciation sur actifs non courants, et paiements fondés sur des actions du personnel, mais après dépréciation des stocks et des créances commerciales. Il montre le bénéfice généré par les activités commerciales, indépendamment des conditions de financement, des contraintes fiscales et de la mise à niveau des actifs d'exploitation. Les dépenses non récurrentes (éléments exceptionnels, inhabituels ou peu fréquents) sont exclues.



publicitaire dynamique, dans le but de délivrer une valeur toujours supérieure à ses clients. ATEME s'est par ailleurs lancée dans la prochaine étape, basée sur l'intégration de l'analyse de données, l'intelligence artificielle/apprentissage machine et la blockchain.

La maîtrise à la pointe de la technologie que possède le groupe dans le traitement et le transport vidéo de bout en bout le place au cœur de la transformation du marché de la diffusion.

Tous ces éléments spécifiques au marché renforcent le bien-fondé de l'acquisition des technologies de diffusion d'Anevia ; ATEME couvre en effet un périmètre plus large de solutions à valeur ajoutée en permettant à ses clients de doper leurs audiences, leurs abonnements et leur propre chiffre d'affaires. Alors que les revenus de TITAN augmentent en corrélation avec le contenu de ses clients, les revenus de Nea augmentent en fonction du succès des clients en termes d'audience : un moteur de croissance idéal pour les revenus mensuels récurrents d'ATEME.

Dynamiser la rentabilité future grâce à la montée en puissance des revenus mensuels récurrents (MRR)

En 2019, ATEME a entamé une évolution stratégique vers un modèle économique visant à générer des revenus mensuels récurrents en complément des contrats de support, et ce par la combinaison entre des contrats d'investissements pluri-annuels (basés sur les dépenses d'investissement) et des contrats d'abonnement (basés sur les dépenses opérationnelles). Le KPI qui en résulte en termes de chiffre d'affaires récurrent mensuel s'élève à 880 000 euros en janvier 2020, en progression de 55 %, et à 1,5 million d'euros en janvier 2021, en progression de 70 % (hausse de 36 % à 1,2 million d'euros hors Anevia).

L'extension de ce modèle économique est largement applicable à la solution Nea d'Anevia.

Les revenus mensuels récurrents mensuel sont voués à croître encore davantage au cours des prochains exercices, pour atteindre 3 millions d'euros en 2024 et 4 millions d'euros en 2026. Sur la base de notre plan d'investissement, ces revenus mensuels récurrents couvriraient 50 % environ de la base de coûts de la société en 2024 pour atteindre 60 % en 2026, conduisant à un EBITDA supérieur à 10 millions d'euros en 2024 et 30 millions d'euros en 2026.

Dans l'intervalle, ATEME table sur une croissance du chiffre d'affaires total de l'ordre de 10 à 15 % par an, avec un EBITDA qui se situerait dans la fourchette de 5 à 10 millions d'euros alors que la priorité restera donnée à la forte croissance des revenus mensuels récurrents.

À l'avenir, ATEME rendra compte de la croissance de son revenu mensuel récurrent lors des publications trimestrielles.

Michel Artières, Président-directeur général d'ATEME, a commenté : « 2020 est une année qui fait date pour ATEME avec l'acquisition d'Anevia qui a encore modifié la perception de nos principaux clients et partenaires. Malgré la crise de la Covid, nous avons réalisé une performance robuste tant en termes de chiffre d'affaires que de résultat. Plus important encore, nous avons continué d'assurer notre avenir en consolidant le chiffre d'affaires récurrent mensuel, tout en investissant dans la R&D. Le puissant effet de levier du revenu mensuel récurrent conduira à une amélioration régulière de la rentabilité à l'avenir. À ce titre, nous introduisons un nouvel objectif d'EBITDA à long terme de 30 millions d'euros en 2026. »

Prochaine publication :

Jeudi 6 mai 2021 : chiffre d'affaires du premier trimestre 2021



À propos d'ATEME : ATEME est le nouveau leader des technologies de diffusion vidéo, au service du contenu premium et des plus grands fournisseurs de services dans le monde. ATEME aide les fournisseurs de contenu et de services vidéo et TV à capter leurs audiences par une qualité d'expérience supérieure de sorte qu'ils peuvent doper l'engagement des spectateurs, remporter de nouveaux clients et dégager un nouveau potentiel de monétisation. Les solutions d'encodage multi-codec, d'origine/forfait tous formats, de DVR dans le cloud évolutif, de CDN sensibles aux audiences et d'insertion publicitaire dynamique génératrices de revenus d'ATEME permettent à des centaines de studios, détenteurs de contenus, diffuseurs et fournisseurs de services de diffusion en streaming par réseau terrestre, câble, satellite, IPTV et OTT de proposer des contenus de grande qualité à des milliards de spectateurs sur tout type d'écran.

ATEME est à l'origine de multiples innovations dans des domaines qui vont de la qualité visuelle au caching (mise en cache) et à l'analyse intelligents. Grâce à ses équipes de R&D lauréates de nombreux prix, ATEME demeure un partenaire d'avenir par une participation active à des forums et des associations, au rang desquels DVB, SMPTE, ATSC, AOM, MPEG Streaming Video Alliance, CMAF-IF et 3GPP.

Créée en 1991, ATEME compte 450 collaborateurs répartis entre son siège social en France et 20 bureaux dans le monde, notamment aux États-Unis, au Brésil, en Argentine, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne, en Russie, aux Émirats arabes unis, à Singapour, en Chine, en Corée et en Australie. Depuis 2014, ATEME est cotée sur Euronext Paris. En novembre 2020, la société a procédé à l'acquisition d'Anevia, éditeur de logiciels pour la distribution en OTT et IPTV. En 2020, ATEME a servi près de 1 000 clients dans le monde, pour un chiffre d'affaires de 70,7 millions d'euros, dont 93 % ont été réalisés en dehors de son marché d'origine.

Nom : ATEME - Code ISIN : FR0011992700 - Symbole boursier : ATEME - Compartiment : B

ATEME

Michel Artières
Président-Directeur général

RELATIONS INVESTISSEURS

Olivier Lambert
Tél. : +33 (0)4 72 18 04 91
ateme@actus.fr

RELATIONS PRESSE

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

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse ne constitue pas, ni ne fait partie de, ni ne saurait être interprété comme une offre de vente ou une sollicitation en vue d'une offre portant sur l'achat de titres d'ATEME. Par ailleurs, ni le présent communiqué, ni aucune partie de celui-ci, ne doivent servir de fondement ni être utilisés en lien avec un contrat ou un engagement de quelque nature que ce soit concernant les biens, les activités ou les actions d'ATEME.

Toutes les déclarations autres que des faits historiques figurant dans ce document, y compris sans s'y limiter, celles concernant la situation d'ATEME, sa stratégie commerciale, ses plans et objectifs d'activité sont des déclarations prospectives.

Les déclarations prospectives figurent aux présentes à des fins exclusives d'illustration. Elles sont fondées sur les points de vue et hypothèses actuels de la Direction. Ces déclarations prospectives supposent des risques connus et inconnus. Aux seules fins d'illustration, ces risques incluent, sans s'y limiter, l'impact d'événements extérieurs sur les clients et fournisseurs ; les effets de technologies concurrentes, de même que la concurrence d'une manière générale sur les principaux marchés ; la rentabilité de la stratégie d'expansion ; les litiges ; la capacité à établir et conserver des relations stratégiques au sein de grandes entreprises et l'effet des acquisitions et investissements futurs.

ATEME décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou réviser les projections, prévisions ou estimations contenues aux présentes afin de refléter tout changement survenu au niveau des événements, conditions, hypothèses ou circonstances sur lesquels reposent ces déclarations, sauf obligation légale. Ce document vous est fourni pour votre seule information et ne peut être reproduit ni diffusé à une autre personne (que ce soit au sein de votre organisation ou à l'extérieur) ni publié, en tout ou partie, à quelque fin que ce soit.