

Paris, le 16 juillet 2021 – 17h45 CET

## CHIFFRE D’AFFAIRES DU DEUXIÈME TRIMESTRE ET DU PREMIER SEMESTRE 2021

- ☰ Chiffre d’affaires du premier semestre 2021 en baisse de 4 % sur une base comparable<sup>1</sup> et en hausse de 12 % en données publiées
- ☰ Rattrapage attendu au troisième trimestre grâce à un solide pipeline
- ☰ Revenu récurrent mensuel proche de 1,7 million d’euros

Chiffre d’affaires en milliers d’EUR	2020	2021	Variation	Base comparable <sup>1</sup>
Premier trimestre	12 364	15 520	26 %	8 %
Deuxième trimestre	16 674	16 916	1 %	-14 %
<b>Premier semestre</b>	<b>29 038</b>	<b>32 436</b>	<b>12 %</b>	<b>-4 %</b>

Chiffre d’affaires en milliers d’EUR	S1 2020	S1 2021	Variation	Base comparable <sup>1</sup>
EMEA	7 963	13 339	68 %	12 %
États-Unis/Canada	12 670	10 465	-17 %	-16 %
Amérique latine	3 000	4 276	42 %	-1 %
Asie-Pacifique	5 404	4 357	-19 %	-16 %
<b>TOTAL</b>	<b>29 038</b>	<b>32 436</b>	<b>12 %</b>	<b>-4 %</b>

Données soumises à un examen restreint des commissaires aux comptes d’ATEME.

Revenu récurrent mensuel en milliers d’EURs	Juillet 2020	Juillet 2021
Revenu récurrent mensuel <sup>2</sup>	1 100	1 685

Indicateur de performance alternatif non soumis à l’examen des commissaires aux comptes d’ATEME.

**Paris, le 16 juillet 2021** - ATEME (ISIN : FR0011992700) a généré un chiffre d’affaires de 16,9 millions d’euros au deuxième trimestre, en hausse de 1 % en données publiées et en baisse de 14 % à taux de change et périmètre constants. Ce recul reflète principalement des retards dans la comptabilisation et l’expédition de trois commandes importantes.

<sup>1</sup> À taux de change et périmètre constants

<sup>2</sup> Indicateur de performance alternatif non soumis à l’examen des commissaires aux comptes d’ATEME : le revenu récurrent mensuel se définit comme la somme (1) du chiffre d’affaires mensuel des contrats de support déjà signés, (2) du chiffre d’affaires mensuel des contrats de licence pluriannuels déjà signés (CAPEX) et (3) du chiffre d’affaires mensuel des contrats de location de licence (OPEX).



Le chiffre d'affaires du premier semestre clos au 30 juin 2021 s'est élevé à 32,4 millions d'euros, en hausse de 12 % en données publiées. Il s'inscrit en recul de 4 % à taux de change et périmètre constants, avec des contributions différentes selon les quatre régions :

- ≡ La région **EMEA** a enregistré une progression de son chiffre d'affaires de 68 %, à 13,339 millions d'euros. Cette solide performance a été obtenue à la faveur de la croissance interne de 12 % et à l'apport des ventes d'Anevia. La région commence le troisième trimestre avec un carnet de commandes bien rempli, dont la contribution majeure d'un contrat d'envergure conclu au premier trimestre avec un fournisseur de contenu de premier plan (Tier 1) au Royaume-Uni.
- ≡ La région **États-Unis/Canada** a dégagé un chiffre d'affaires de 10,465 millions d'euros, en baisse de 17 % et de 16 % sur une base comparable. La région commence le troisième trimestre avec un pipeline commercial très important et devrait opérer le rattrapage nécessaire par rapport au chiffre d'affaires de 2020 d'ici la fin du troisième trimestre.
- ≡ Le chiffre d'affaires de l'**Amérique latine** a augmenté de 42 %, à 4,276 millions d'euros, grâce à une contribution significative des revenus d'Anevia. À périmètre constant, le chiffre d'affaires est en recul de 1 %.
- ≡ Le chiffre d'affaires de la région **Asie-Pacifique** a reculé de 19 %, à 4,357 millions d'euros, en écho à un effet de base défavorable (+34 % en 2020). La contribution d'Anevia dans cette région est mineure.

Le revenu récurrent mensuel s'élève à près de 1,7 million d'euros en juillet 2021, grâce à un taux élevé de renouvellement des contrats de support en cours dans toutes les régions.

## Impact de la pandémie et de la pénurie mondiale de semi-conducteurs

Compte tenu des restrictions de déplacement international toujours en vigueur dans la plupart des pays, très rares sont les clients à avoir recommencé à rencontrer leurs fournisseurs alors que les grands salons commerciaux du secteur ont été reportés (d'avril à octobre pour le NAB à Las Vegas et de septembre à décembre pour l'IBC à Amsterdam). Si la situation s'améliore sur le front des voyages grâce au déploiement de la vaccination et que ces grands événements réussissent à attirer des visiteurs, cela pourrait enclencher un rebond des ventes au quatrième trimestre.

Par ailleurs, certains fabricants de semi-conducteurs sont confrontés à des difficultés de production qui impactent les principaux fabricants de serveurs. Cela conduit à un allongement des délais ainsi qu'à un renchérissement des coûts, entraînant par ricochet des retards de livraison et impactant la marge brute des projets lorsque nos clients s'approvisionnent en matériel par notre intermédiaire. Nous nous efforçons de constituer un stock tampon de sécurité afin d'atténuer les retombées sur les clients.

## Perspectives de l'exercice

Un troisième trimestre solide est attendu grâce à :

- un carnet de commandes étoffé et un solide pipeline à l'entame du troisième trimestre ;
- l'accélération anticipée des ventes de solutions logicielles NEA d'Anevia suite aux efforts importants pour en faire la promotion auprès des clients existants d'Ateme ;
- l'amélioration attendue de la situation sur le front de la Covid-19 et des retombées positives du salon NAB Show au mois d'octobre.



Pour l'exercice, nous prévoyons donc de dépasser notre objectif de croissance de 10 à 15 % en base publiée et de dégager une croissance de 0 à 5 % sur une base comparable.

En termes de résultat net, le premier semestre devrait être inférieur par comparaison aux précédents exercices en raison des éléments suivants :

- la poursuite des investissements dans la R&D, avec un effectif total du groupe passé de 460 à 490 collaborateurs ;
- la contribution négative attendue d'Anevia qui était structurellement déficitaire et exposée à la même saisonnalité qu'Ateeme ;
- les synergies importantes découlant de l'acquisition d'Anevia restent majoritairement attendues à partir de 2022.

En conséquence, notre objectif d'EBITDA de 5 millions d'euros en 2021 semble difficile à atteindre ; celui de 10 millions d'euros fixé à l'horizon 2022 reste cependant réalisable.

Avec un revenu récurrent mensuel<sup>2</sup> proche de 1,7 million d'euros en juillet 2021, nous sommes en bonne voie pour atteindre notre objectif de 3 millions d'euros de revenu récurrent mensuel d'ici 2024.

**Michel Artières, Président-Directeur Général d'ATEME, a commenté :** « *Le chiffre d'affaires du premier semestre 2021 est inférieur à notre objectif de l'exercice tandis que la rentabilité du premier semestre devrait également être inférieure à celle des précédents exercices. C'est le reflet de notre stratégie d'investissement proactive visant à dynamiser notre feuille de route logicielle afin de garantir une position de leader sur le marché à la combinaison de Titan et Nea. Ces actions commenceront à porter leurs fruits au second semestre, comme en atteste la solidité du pipeline. Par ailleurs, la progression des revenus récurrents mensuels devance nos prévisions, après prise en compte de la saisonnalité habituelle dans notre secteur d'activité, ce qui souligne la réussite de nos efforts pour stimuler la croissance et la rentabilité à moyen terme.* »

### Prochaine publication :

**28 septembre 2021** : résultats du premier semestre 2021

---

#### À propos d'ATEME :

Ateeme est un leader mondial des solutions de compression et de diffusion vidéo aidant les fournisseurs de contenu, les fournisseurs de services et les plates-formes de streaming à augmenter leur audience et l'engagement des abonnés.

Tirant parti d'un groupe de travail R&D unique dans le secteur de la vidéo, les solutions d'Ateeme rendent possible des services de télévision durables, améliorent la qualité de l'expérience des utilisateurs finaux, optimisent le coût total d'acquisition des services TV / VOD et génèrent de nouvelles sources de revenus basées sur la personnalisation et l'insertion de publicité. Au-delà de l'agilité technologique, la proposition de valeur d'Ateeme est de s'associer à ses clients en leur offrant une grande flexibilité dans les modèles d'engagement et d'affaires correspondant à leurs priorités financières. Une conséquence est un passage rapide aux revenus récurrents, renforçant la résilience de l'entreprise et créant de la valeur à long terme pour les actionnaires.

Fondée en 1991, Ateeme compte 490 employés répartis dans son siège social en France et 20 bureaux dans le monde dont les États-Unis, le Brésil, l'Argentine, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, la Russie, les Émirats Arabes Unis, Singapour, la Chine, la Corée et l'Australie.

Ateeme est cotée sur le marché Euronext de Paris depuis 2014 et a fait l'acquisition en novembre 2020 d'Anevia, fournisseur de solutions logicielles OTT et IPTV. En 2020, Ateeme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 70,7 millions d'euros, dont 93% en dehors de son marché domestique.

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](mailto:ateme@actus.fr)

**RELATIONS PRESSE**

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