

Paris, le 5 novembre 2021 – 17h45 CET

CHIFFRE D’AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE 2021

CHIFFRE D’AFFAIRES 9 MOIS : 55,6 MILLIONS D’EUROS, EN PROGRESSION DE +29 % ET +7 % SUR UNE BASE COMPARABLE

OBJECTIF ANNUEL DE REVENU RÉCURRENT MENSUEL DÉJÀ ATTEINT

Chiffre d'affaires en milliers d'EUR	2020	2021	Variation	Base comparable ¹
Premier semestre	29 038	32 436	12 %	-6 %
Troisième trimestre	14 074	23 178	65 %	+27 %
9 premiers mois	43 112	55 614	29 %	+7 %

Chiffre d'affaires en milliers d'EUR	9 M 2020	9 M 2021	Variation	Base comparable
EMEA	13 169	22 575	71 %	+19 %
États-Unis/Canada	18 103	18 664	3 %	-1 %
Amérique latine	4 020	6 049	50 %	-5 %
Asie-Pacifique	7 819	8 327	6 %	+7 %
TOTAL	43 112	55 614	29 %	+7 %

Chiffres T3 non audités. Les chiffres du S1 ont fait l'objet d'un examen limité des commissaires aux comptes.

Revenu récurrent mensuel en milliers d'EUR	Janv. 2021	Oct. 2021
Revenu récurrent mensuel ²	1 500	1 899

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

Paris, le 5 novembre 2021 - ATEME (ISIN : FR0011992700), nouveau leader de l'infrastructure de diffusion vidéo, a généré un chiffre d'affaires de 23,2 millions d'euros au troisième trimestre 2021, en hausse de +65 % en données publiées et de +27 % à données comparables.

Le chiffre d'affaires pour les neuf premiers mois s'établit à 55,6 millions d'euros, en progression de +29 % en données publiées et de +7 % sur une base comparable (avec un effet de change minime).

- ≡ La région EMEA marque son retour au premier plan en signant la plus forte contribution au chiffre d'affaires (41 % du total du groupe), en hausse de +71 % en données publiées et de +19 % sur une base comparable.
- ≡ La région États-Unis/Canada a contribué à hauteur de 33 % au chiffre d'affaires du groupe, en progression de +3 % en données publiées et en repli de -1 % sur une base comparable.
- ≡ La région Asie-Pacifique a représenté 15 % du chiffre d'affaires, soit +6 % en données publiées et +7 % sur une base comparable.

¹ À taux de change et périmètre constants (ATEME + Anevia)

² 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 pluri-annuels déjà signés (CAPEX) et (3) du chiffre d'affaires mensuel des contrats de location de licence (OPEX).

- En Amérique latine, le chiffre d'affaires progresse de +50 % en données publiées, avec un apport significatif d'Anevia, et recule de -5 % sur une base comparable.

Revenu récurrent mensuel en avance sur l'objectif

L'objectif publié en début d'année de porter le revenu récurrent mensuel de 1,5 million d'euros en janvier 2021 à 3 millions d'euros en 2024, sous-entend une croissance moyenne de 100 000 euros par trimestre. Fin octobre 2021, le revenu récurrent mensuel s'établit à 1,9 million d'euros, atteignant ainsi d'ores et déjà l'objectif visé fin 2021.

Une dynamique opérationnelle soutenue

Avec l'acquisition d'Anevia, ATEME a renforcé sa proposition de valeur à destination des entreprises de médias et des fournisseurs de services, en offrant une vaste gamme de solutions logicielles pour la diffusion OTT.

L'intégration d'Anevia est achevée à 99 % avec des synergies qui se matérialiseront en 2022 tant en termes d'économies que de ventes commerciales (cross selling). Plusieurs projets importants sont en cours de discussion avec des clients historiques d'ATEME en vue du déploiement des solutions NEA d'Anevia.

La part de 50 % des effectifs dédiés à la R&D, la forte contribution aux initiatives de standardisation du secteur et les multiples récompenses remportés cette année illustrent le leadership d'ATEME en matière d'innovation. Les solutions d'ATEME révolutionnent la diffusion vidéo, avec notamment des technologies logicielles natives cloud permettant des déploiements flexibles en clouds hybrides ou multi-cloud, et de multiples outils qui permettent la génération de revenus supplémentaires pour les clients, basées sur l'insertion de publicité, la TV personnalisée et le réseau CDN (réseau de distribution de contenu) avec Open Caching.

Cession d'activités non stratégiques

ATEME a annoncé la cession de l'activité dédiée aux secteurs de l'hôtellerie et des entreprises d'Anevia pour se concentrer sur son cœur de métier. Pour rappel, cette activité générait 3,5 millions d'euros en 2019 avant d'être impactée par la crise du Covid.

Confirmation des objectifs de chiffre d'affaires de l'exercice

Sur la base du solide troisième trimestre et de l'atteinte de l'objectif annuel de revenu récurrent mensuel, les objectifs de l'exercice en cours et à plus long terme sont confirmés. Le management reste néanmoins vigilant vis-à-vis des difficultés d'approvisionnement en semi-conducteurs et serveurs à l'échelle mondiale, qui pourraient avoir des répercussions sur le chiffre d'affaires.

Michel Artières, Président-Directeur Général d'ATEME, a commenté : « *Comme prévu, ATEME a accompli un solide troisième trimestre et nous avons déjà atteint notre objectif annuel de croissance du revenu récurrent mensuel. L'avenir s'annonce encore plus prometteur. Nous semons aujourd'hui les graines de nos ambitions de croissance pour les années à venir avec un fort accent mis sur l'investissement en R&D, la génération de revenus récurrents mensuels et les premiers effets des synergies d'Anevia.* »

Prochaine publication :

27 janvier 2022 : chiffre d'affaires annuel 2021

À propos d'ATEME :

ATEME 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'ATEME 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'ATEME 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, ATEME 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.

ATEME 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, ATEME 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

RELATIONS PRESSE

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

DISCLAIMER

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.