

**RÉSULTATS SEMESTRIELS 2022**

- > **HAUSSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE 38 % AVEC UNE AUGMENTATION DE 32 % DE LA MARGE BRUTE**
- > **EBITDA<sup>1</sup> DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE POSITIF À 1,3 MILLION D'EUROS**
- > **PERTE D'EXPLOITATION RÉDUITE À 1,3 MILLION D'EUROS, CONTRE 4,8 MILLIONS D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2021**
- > **RÉSULTAT NET A L'ÉQUILIBRE CONTRE UNE PERTE DE 4,4 MILLIONS D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2021**
- > **OBJECTIFS FINANCIERS CONFIRMÉS**

Données consolidées (en millions d'euros)	S1 2021	S1 2021 après retraitement*	S1 2022	Variation Comparaison 2022/2021 après retraitement
<b>IFRS</b>				
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>32,4</b>	<b>31</b>	<b>42,9</b>	<b>+38,1 %</b>
<b>Marge brute</b>	<b>19,6</b>	<b>18,8</b>	<b>24,9</b>	<b>+32 %</b>
<i>Taux de marge brute (%)</i>	<i>60,4 %</i>	<i>60,6 %</i>	<i>58 %</i>	<b>-2,6 pts</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,8</b>	<b>-1,3</b>	
<i>Taux de marge opérationnelle (%)</i>	<i>-14,5 %</i>	<i>-15,6 %</i>	<i>-3 %</i>	
Résultat financier	0,1	0,1	1,2	
Impôts	0,2	0,2	-0,1	
<b>Résultat net part du groupe des activités poursuivies</b>	<b>-4,4</b>	<b>-4,5</b>	<b>-0,1</b>	
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>-4,4</b>	<b>-4,4</b>	<b>-0,1</b>	
<i>Marge nette</i>	<i>-13,5 %</i>	<i>-13,5 %</i>	<i>-0,3 %</i>	

<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-2</b>	<b>-2,1</b>	<b>1,3</b>
---------------------------	-----------	-------------	------------

(\*) Suite à la cession de l'activité « Enterprise », les comptes ont été préparés conformément aux dispositions de la norme IFRS 5 qui traite des activités abandonnées.

<sup>1</sup> EBITDA = bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements. Il désigne le résultat opérationnel courant du Groupe avant que n'y soient exclus, les dotations aux amortissements et les dépréciations d'actifs non courants, ainsi que les paiements en actions du personnel, mais après dépréciation des stocks et des créances commerciales. Il met en évidence le profit généré par l'activité indépendamment des conditions de financement, des contraintes fiscales et du renouvellement de l'outil d'exploitation. Les charges non récurrentes (éléments inhabituels, anormaux et peu fréquents) sont exclues.

**Paris, le 29 septembre 2022** - AteME (ISIN : FR0011992700), spécialiste mondial de la diffusion vidéo, publie ses résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2022. Les comptes clôturés au 30 juin 2022 ont été approuvés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 28 septembre. Les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité sera émis après vérification du rapport semestriel d'activité.

### **Augmentation significative des revenus au premier semestre**

Le chiffre d'affaires du premier semestre s'élève à 42,9 millions d'euros, soit une augmentation significative de 38 % par rapport à l'année précédente à périmètre courant et de 29 % à périmètre et taux de change constants.

Toutes les zones géographiques ont maintenu leur niveau de chiffres d'affaires ou l'ont fait progresser, avec des variations de performance reflétant la transition du modèle économique en cours :

- Les revenus de la région EMEA sont restés pratiquement stables, en baisse de 1% par rapport à l'année précédente (2% en données comparables). La région a cependant été la plus forte contributrice au revenu mensuel récurrent (MRR).
- L'Amérique du Nord a affiché une forte croissance, en hausse de 74% et de 58% sur une base comparable.
- Les revenus de l'Amérique latine ont augmenté de 14% et de 4% à périmètre et taux de change constants.
- Les revenus de l'Asie-Pacifique ont progressé de 84% et de 68% à données comparables.

Le revenu mensuel récurrent (MRR)<sup>2</sup> est passé de 1 960 K€ en janvier 2022 à 2 115 K€ en juillet 2022.

### **Marge brute reflétant l'inflation généralisée et les tensions sur la chaîne d'approvisionnement en semi-conducteurs.**

À quelques exceptions près, dont la Chine, la crise sanitaire n'a plus d'impact sur les déplacements et rencontres clients dans leurs locaux et sur les salons professionnels. Néanmoins, les perturbations de l'industrie des semi-conducteurs, résultantes de la Covid-19, sont toujours d'actualité et ont un impact sur les délais de livraison et les marges. Cela se reflète dans la baisse de la marge brute, qui passe de 61 % au premier semestre 2021 à 58 % au premier semestre 2022, et dans l'importance des stocks au bilan, stratégiquement renforcés pour se prémunir des potentiels retards dans les livraisons.

---

<sup>2</sup> Indicateur de performance alternatif, non soumis à l'examen des commissaires aux comptes d'AteME

## Confirmation des objectifs 2022 de croissance de chiffre d'affaires et d'EBITDA

Depuis l'introduction en bourse en 2014, le chiffre d'affaires du second semestre a toujours dépassé celui du premier semestre d'environ 30 %. Cette saisonnalité établie ne devrait pas changer en 2022.

En effet, la visibilité sur le second semestre est plus élevée que jamais grâce d'une part, à la hausse du revenu mensuel récurrent et, d'autre part, à un pipeline de ventes stimulé par l'adoption croissante par les clients de la solution de diffusion OTT de bout en bout combinant les lignes de produits Titan et Nea.

Les investissements pour accélérer la feuille de route en matière d'innovation et d'expansion internationale se sont poursuivis tout au long du semestre :

- Les investissements en R&D du premier semestre ont augmenté de 19% par rapport au premier semestre 2021 (+1,6 million d'euros), à 23,5% du chiffre d'affaires.
- Les charges de ventes et marketing ont augmenté de 4% au premier semestre par rapport à la même période 2021 (+0,6 million d'euros), représentant 31,3% du chiffre d'affaires.

Ayant dégagé un EBITDA positif au premier semestre (1,3 million d'euros), le Groupe est confiant dans le fait que l'accélération saisonnière des ventes au second semestre lui permettra d'atteindre son objectif annuel de croissance de 15-20% du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants, avec un EBITDA aux environs de 10 millions d'euros.

L'objectif de 3 millions d'euros de revenu mensuel récurrent en 2024 est également maintenu.

## Une édition IBC mémorable

Après deux éditions annulées, l'IBC, le plus grand salon européen de l'industrie a repris en septembre à Amsterdam. Les démonstrations de l'offre combinée Titan et Nea et de la nouvelle offre SaaS AteME+ ont suscité un vif intérêt de la part des quelques mille clients passés sur le stand. AteME a également proposé à ses visiteurs une "futur zone", présentant des startups partenaires dans les domaines du cloud gaming et du metaverse.

À l'occasion de l'IBC, AteME a tenu la deuxième réunion de son Comité stratégique consultatif afin d'explorer les marchés adjacents sur lesquels la société pourrait se développer en tirant parti de son expertise technologique.

**Michel Artières, Président-directeur général d'AteME, a déclaré :** « L'augmentation de 12 millions d'euros du chiffre d'affaires au premier semestre 2022 a dépassé les performances de la concurrence. Elle a représenté le gain de parts de marché le plus rapide d'AteME depuis l'introduction en bourse en 2014. Le revenu récurrent annuel a également augmenté de 2 millions d'euros. AteME continue de démontrer la valeur créée par la combinaison de Titan avec la gamme de produits Nea d'Anevia qui se positionne sur le marché comme la solution ultime de diffusion OTT de bout en bout, améliorant l'expérience des téléspectateurs avec une image haute-qualité et une faible latence, tout en permettant de maîtriser les coûts réseau. Nous sommes confiants dans notre capacité à attirer d'autres clients internationaux clés dans les mois à venir et réitérons nos objectifs financiers pour 2022 et au-delà ».

**Prochain événement :****9 novembre 2022** : chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2022

**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 520 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, 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 2021, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 79 millions d'euros, dont 93% en dehors de son marché domestique.

Libellé : Ateme - Code ISIN : FR0011992700 - Mnémonique : Ateme - Compartiment : C

**Ateme**

Michel Artières  
Président-directeur général

**RELATIONS INVESTISSEURS**

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

**RELATIONS PRESSE**

Amaury Dugast  
+33 (0)1 53 67 36 74  
adugast@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.