

CHIFFRES D'AFFAIRES DU 3^{ÈME} TRIMESTRE ET DES NEUF PREMIERS MOIS 2022

- > **CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE À 21,3 MILLIONS D'EUROS, EN BAISSÉ DE 6% ET DE 14% À DONNÉES COMPARABLES, REFLET D'UN EFFET DE BASE ÉLEVÉ SUR LA PÉRIODE**
- > **CHIFFRE D'AFFAIRES DE 64,2 MILLIONS D'EUROS SUR NEUF MOIS, EN HAUSSE DE 20% ET DE 11% EN DONNÉES COMPARABLES**
- > **MRR À 2,2 MILLIONS D'EUROS EN OCTOBRE, EN BONNE VOIE POUR ATTEINDRE 3 M€ EN 2024**
- > **TOUS LES OBJECTIFS FINANCIERS CONFIRMÉS**

Chiffre d'affaires en milliers d'EUR	2021(*)	2022	Variation	Variation Base comparable ¹
Premier semestre	31 036	42 853	+38%	+29%
Troisième trimestre	22 631	21 309	-6%	-14%
9 premiers mois	53 668	64 163	+20%	+11%

Chiffre d'affaires en milliers d'EUR	9M 2021(*)	9M 2022	Variation	Variation Base comparable ¹
EMEA	20 629	18 597	-10%	-11%
États-Unis/Canada	18 664	27 221	+46%	+30%
Amérique latine	6 049	7 066	+17%	+7%
Asie-Pacifique	8 327	11 278	+35%	+23%
TOTAL	53 668	64 163	+20%	+11%

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

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

Revenu récurrent mensuel (MRR) en milliers d'EUR	Janvier 2022	Octobre 2022
Revenu récurrent mensuel ²	1 960	2 211

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

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

² Indicateur alternatif de performance 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).

Paris, le 9 novembre 2022 - AteME (ISIN : FR0011992700), spécialiste mondial de la diffusion vidéo, a réalisé un chiffre d'affaires de 21,3 millions d'euros au troisième trimestre 2022, en baisse de 6% à périmètre courant et de 14% à périmètre et taux de change constants. Ceci reflète un effet de base inhabituellement élevé au troisième trimestre 2021, où une croissance de 27% à périmètre constant avait été enregistrée en raison du report de revenus du deuxième trimestre.

À l'issue des neuf mois, le chiffre d'affaires s'élève à 64,2 millions d'euros, en hausse de 20% en données courantes et de 11% en données comparables.

- > La zone États-Unis/Canada a confirmé sa position de premier contributeur au chiffre d'affaires du groupe (42% du total), avec une activité en hausse de 46% et de 30% en données comparables.
- > Le chiffre d'affaires de la région EMEA est en repli de 10% (11% en données comparables), reflétant principalement l'absence de revenus en Russie.
- > La région Asie-Pacifique a généré une solide performance avec un chiffre d'affaires en hausse de 35% en données publiées et de 23% en données comparables, pour atteindre 18% du chiffre d'affaires total du groupe.
- > Le chiffre d'affaires de l'Amérique latine a augmenté de 17% et de 7% à périmètre constant.

MRR (Revenu Mensuel Récurrent)

L'objectif annoncé en janvier 2021 de faire progresser le MRR de 1,5 million d'euros à 3 millions d'euros en 2024 équivaut à une augmentation moyenne de 100 k€ par trimestre. En octobre 2022, les revenus récurrents mensuels s'élevaient à 2,2 millions d'euros, en ligne pour atteindre l'objectif de 2024.

Lors du salon IBC d'Amsterdam en septembre, AteME a lancé sa nouvelle offre SaaS AteME+, qui viendra contribuer au développement des revenus récurrents.

Forte dynamique commerciale

Les ventes conjointes des solutions d'encodage TITAN et de diffusion vidéo NEA se généralisent. L'adoption de la technologie NEA par les clients historiques d'AteME, moteur de croissance cette année, alimente le pipeline commercial de nouvelles opportunités substantielles pour le quatrième trimestre et au-delà.

Ainsi, le pipeline de ventes continue de croître, tout comme le volume individuel des contrats, qu'ils soient sous forme de licences perpétuelles « one shot » ou générateurs de MRR.

Objectifs annuels confirmés

Sur la base de la solide performance enregistrée depuis le début de l'année, y compris la forte augmentation des revenus récurrents mensuels, AteME réitère ses objectifs pour l'ensemble de l'année, à savoir une

croissance de 15-20% du chiffre d'affaires à périmètre constant et un EBITDA proche de 10 millions d'euros. Néanmoins, ces objectifs sont désormais plus exigeants au regard des problématiques mondiales sur la chaîne d'approvisionnement en semi-conducteurs et en serveurs, susceptibles d'avoir un impact sur la performance financière.

Michel Artières, Président-directeur général d'Ateme, a déclaré : « Notre performance à date est conforme en ce qui concerne l'augmentation des revenus mensuels récurrents. Bien que nous soyons légèrement en deçà de nos attentes sur les ventes du troisième trimestre, la visibilité du pipeline commercial est suffisamment solide pour soutenir une accélération au quatrième trimestre et nous permettre d'atteindre nos objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité pour l'ensemble de l'année. Les conditions de marché, notamment l'impact international de la situation en Ukraine, les problèmes de la chaîne d'approvisionnement internationale et les mesures Covid en Chine continuent d'entraver notre expansion, mais nous continuons à gagner des parts de marché plus rapidement que n'importe quel concurrent direct, et nous réitérons notre confiance pour la fin d'année et 2023. ».

Prochain événement :

26 janvier 2023 : chiffre d'affaires annuel 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.