

ACTIVITÉ DU 1^{ER} TRIMESTRE 2024

- > **CHIFFRE D'AFFAIRES DE 17,7 M€ AU 1^{ER} TRIMESTRE, EN REcul DE 35%, REFLÉTANT UNE BASE DE COMPARAISON DIFFICILE DANS LA RÉGION ÉTATS-UNIS / CANADA**
- > **SUCCÈS DU DERNIER SALON NAB SHOW EN AVRIL 2024, CONFIRMANT LA RÉPUTATION CROISSANTE D'ATEME DANS SON INDUSTRIE**
- > **CONFIRMATION DES OBJECTIFS FINANCIERS**

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	T1 2023	T1 2024	Variation	Variation à données comparables ¹
EMEA	6 443	8 914	+38%	+38%
États-Unis / Canada	16 326	4 970	-69%	-69%
Amérique latine	1 395	1 867	+34%	+34%
Asie-Pacifique	3 162	1 978	-37%	-37%
TOTAL	27 326	17 729	-35%	-35%

Données non auditées

Paris, le 25 avril 2024 - AteME (ISIN : FR0011992700) a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 17,7 M€ au 1^{er} trimestre 2024, en recul de -35% (variation identique à données comparables). Cette évolution reflète un effet de base exceptionnel avec le 1^{er} trimestre 2023 dû à un important projet ponctuel. Sans ce projet majeur, le chiffre d'affaires trimestriel 2024 aurait été quasi stable par rapport à l'an dernier.

- > Le chiffre d'affaires trimestriel de la zone EMEA (*Europe Middle East & Africa* - Europe, Moyen-Orient & Afrique) a progressé de 38 %, pour s'établir à 8,9 M€ ;
- > La région États-Unis / Canada a réalisé un chiffre d'affaires de 5,0 M€ au 1^{er} trimestre 2024, en repli de 69%, reflétant la non-récurrence du contrat susmentionné ;
- > Le revenu trimestriel de la région Amérique latine a augmenté de 34 % pour s'élever à 1,9 M€ ;
- > L'Asie-Pacifique a vu ses ventes baisser de 37% pour atteindre 2,0 M€.

Le revenu récurrent mensuel (MRR²) est passé de 2,470 M€ en janvier 2024 à 2,541 M€ en avril 2024, en hausse de 71 k€, réalisant une performance conforme aux attentes pour un 1^{er} trimestre de l'année.

Confirmation de la réputation croissante d'AteME à l'occasion du dernier salon NAB Show

Le NAB Show, le plus grand salon professionnel de l'industrie, qui s'est tenu en avril 2024 à Las Vegas a accueilli moins de visiteurs cette année (-6%), reflétant les défis macroéconomiques mondiaux. Toutefois, la fréquentation du stand d'AteME s'est inscrite en progression de +34%, notamment en raison de l'intérêt

¹ A taux de change et périmètre constants

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).

croissant des visiteurs pour les différentes solutions du Groupe :

- **L'intelligence artificielle (IA) d'Ateme** permet d'optimiser la diffusion OTT, entraînant des gains d'efficacité en matière de compression, et des optimisations *end-to-end* (de bout en bout). La technologie "Audience-aware streaming" en est une parfaite illustration. Elle exploite les data d'un CDN (réseau de diffusion de contenu) pour contrôler l'allocation des ressources d'encodage en temps réel et réduire ainsi le trafic global sur le CDN ;
- **Une visibilité croissante auprès des principaux fournisseurs de cloud public** : Ate me a reçu de GCP (Google Cloud Platform) le prix du Partenaire Technologique de l'Année dans le domaine des médias et du divertissement lors de Google Next 2024, la grande conférence Cloud de Google qui s'est tenue juste avant le NAB Show. La technologie d'Ateme a également été présentée sur le stand d'AWS (Amazon Web Services) au NAB Show, et les partenariats avec Akamai et Microsoft Azure apportent également des opportunités significatives, renforçant le leadership d'Ateme dans l'accompagnement de clients dans leur migration vers le cloud.
- **La technologie d'encodage stéréo MV-HEVC (Multi-View HEVC) d'Ateme**, qui permet une expérience 3D immersive inédite avec le casque AR/VR Vision Pro d'Apple. Cette technologie a été présentée lors d'une table ronde animée par Mickael Raulet, Directeur technique d'Ateme, aux côtés de responsables d'Apple, Disney et Dolby.

Confirmation des objectifs financiers

Ateme renforce sa coopération avec les géants de la technologie que sont Akamai, Apple, AWS, Google et Microsoft. Cette reconnaissance des capacités d'innovation uniques d'Ateme renforce la visibilité de la société dans son industrie et, par conséquent, multiplie les opportunités commerciales.

Ateme est confiant et réitère ses objectifs financiers pour l'année 2024 :

- un nouvel exercice de **croissance du chiffre d'affaires** ;
- un **contrôle strict des coûts**, avec une stabilité des effectifs;
- un **EBITDA³ de 10 M€** ;
- un **MRR (revenu récurrent mensuel) de 3 M€**

Michel Artières, Président-Directeur général d'Ateme, déclare : " *La comparaison du 1^{er} trimestre d'une année sur l'autre n'est pas pertinente en raison de la répartition atypique de nos revenus en 2023. L'année 2024 a débuté modérément, mais les choses sérieuses commencent vraiment après le NAB Show dans notre industrie. Notre coopération croissante avec les géants de la technologie produit ses effets et nous confirmons donc nos objectifs de croissance significative à la fois de notre EBITDA et de notre MRR en 2024.*"

Prochains événements :

28 mai 2024 : Tech Day 2024

12 juin 2024 : Assemblée générale

³ 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.

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 580 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 2023, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros, dont plus de 90% en dehors de son marché domestique.

Plus d'informations sur : www.ateme.com.

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

Ateme

Michel Artières
Président-directeur général

RELATIONS INVESTISSEURS

Mathieu Omnes
Tél. : +33 (0)1 53 67 36 92
ateme@actus.fr

RELATIONS PRESSE

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