

## CHIFFRE D'AFFAIRES DU PREMIER TRIMESTRE 2022

- > **CHIFFRE D'AFFAIRES DE 19,8 MILLIONS D'EUROS, EN HAUSSE DE 34 % (28 % SUR UNE BASE COMPARABLE<sup>1</sup>)**
- > **RELÈVEMENT DES OBJECTIFS FINANCIERS DE L'EXERCICE EN COURS**
- > **CRÉATION D'UN COMITÉ STRATÉGIQUE CONSULTATIF**

Données consolidées (en milliers d'euros)	T1 2021(*)	T1 2022	Variation 2022/2021	Variation <sup>1</sup> Base comparable
<b>IFRS</b>				
EMEA	6 150	6 070	-1 %	-2 %
États-Unis/Canada	5 290	7 259	+37 %	+28 %
Amérique latine	1 725	2 089	+21 %	+14 %
Asie-Pacifique	1 631	4 410	+170 %	+153 %
<b>TOTAL</b>	<b>14 796</b>	<b>19 828</b>	<b>+34 %</b>	<b>+28 %</b>

(\*) 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 T1 non audités.

**Paris, le 5 mai 2022** - AteME (ISIN : FR0011992700) a généré un chiffre d'affaires de 19,8 millions d'euros au premier trimestre 2022, en hausse de 34 % à périmètre courant et de 28 % sur une base comparable.

- Le chiffre d'affaires de la région EMEA est resté quasiment stable, à 6,07 millions d'euros (en baisse de 1 % en glissement annuel et de 2 % sur une base comparable), et ce malgré une base de comparaison difficile au regard de la progression de 77 % enregistrée sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2021.
- La région États-Unis/Canada a généré un chiffre d'affaires de 7,26 millions d'euros, en hausse de 37 % (28 % sur une base comparable), ce qui en fait le marché prédominant avec 37 % du chiffre d'affaires total.
- Le chiffre d'affaires de l'Amérique latine a augmenté de 21 %, à 2,09 millions d'euros et de 14 % sur une base comparable.
- La région Asie-Pacifique a réalisé une croissance remarquable de 170 % (153 % sur une base comparable) avec un chiffre d'affaires de 4,4 millions d'euros et une contribution significative de la plupart des pays dans lesquels AteME intervient, notamment l'Australie, la Chine, l'Inde, la Corée, la Malaisie, Singapour et le Vietnam.

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

Le revenu récurrent mensuel (MRR) est passé de 1 960 k€ en janvier 2022 à 2 011 k€ en avril 2022. Cette progression est limitée, comme elle l'avait été au premier trimestre 2021, en raison de facteurs saisonniers, le premier trimestre étant d'ordinaire le moins actif de l'exercice.

### **Le retour des salons commerciaux**

Après une interruption de deux ans, le NAB Show, salon de référence du secteur, a réouvert ses portes la semaine dernière à Las Vegas. Alors que la fréquentation globale du salon se situait autour de 60 % par rapport aux niveaux d'avant-COVID, les visites sur le stand d'Ateme ont été très soutenues, à près de 90% du niveau des années précédentes.

Cela a été l'occasion pour AteME de réaliser, pour la première fois, la démonstration du potentiel de sa solution de diffusion OTT de bout en bout Titan + Nea, et de susciter un fort intérêt de la part des acteurs clés américains, clients actuels et prospects.

Parmi les démonstrations marquantes, on peut citer :

- Diffusion OTT basse latence dans le cloud permettant aux plateformes de streaming d'améliorer la qualité d'expérience de leurs abonnés ;
- Monétisation grâce à l'insertion publicitaire dynamique pour la diffusion OTT et la NextGenTV ; dernière norme en date pour la TV terrestre adressant 400 millions de personnes à travers les États-Unis ;
- Streaming en 5G pour une expérience plus engageante des spectateurs dans les stades ;
- Empreinte carbone réduite de la chaîne vidéo de bout en bout grâce à l'innovation des solutions de compression, de streaming et de diffusion.

### **Première réunion du Comité stratégique consultatif**

AteME a tenu la première réunion de son Comité stratégique consultatif. Ce dernier, nouvellement constitué, comprend des représentants de Comcast, Discovery, Liberty Global, Microsoft Azure et Pearl TV et devrait accueillir de nouveaux membres qui seront annoncés dans les mois à venir.

Le Comité stratégique consultatif intervient en tant que conseil externe de la direction d'Ateme et de son Conseil d'administration. Sa mission : aider l'entreprise à anticiper et adresser les besoins d'une industrie en pleine mutation en réfléchissant à la manière dont le contenu est et sera diffusé et consommé, dans un contexte où des changements radicaux sont attendus alors que les frontières entre diffusion vidéo, réseaux de joueurs et réseaux sociaux poursuivent leur mouvement de convergence.

## Relèvement des objectifs financiers de l'exercice en cours

La solidité de la fin de l'exercice 2021, la forte croissance du premier trimestre et l'effet d'entraînement du NAB Show conduisent Ateame à revoir à la hausse ses objectifs financiers. Le Groupe table à présent sur une croissance du chiffre d'affaires de 15 à 20 % (sur une base comparable) pour l'exercice en cours (contre une croissance précédemment annoncée de 10 à 15 %) et un EBITDA proche de 10 millions d'euros (contre une fourchette de 5 à 10 millions d'euros au préalable). Nous maintenons notre objectif de 3 millions d'euros de revenu récurrent mensuel en 2024.

Michel Artières, Président-directeur général d'Ateame, a commenté : « 2022 a pris un excellent départ. Dix-huit mois après l'acquisition d'Anevia, la démonstration de la puissante combinaison de nos technologies de diffusion vidéo de bout en bout a démarré ce qui nous amène à revoir à la hausse nos objectifs de l'exercice. Nous anticipons les futures étapes de la croissance d'Ateame et nous nous réjouissons du lancement de notre Comité stratégique consultatif. »

## Prochains événements :

**12 juillet 2022** : chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2022

## À propos d'Ateame :

Ateame 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'Ateame 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'Ateame 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, Ateame compte 500 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. Ateame 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, Ateame 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 : Ateame - Code ISIN : FR0011992700 - Mnémonique : Ateame - Compartiment : C

### Ateame

Michel Artières  
Président-directeur général

### RELATIONS INVESTISSEURS

Olivier Lambert  
Tél. : +33 (0)4 72 18 04 91  
ateame@actus.fr

### RELATIONS PRESSE

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



# ATEME

# COMMUNIQUÉ

## 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.

---

