

Paris, le 28 septembre 2021 – 17h45 CET

RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2021

- **Marge brute en hausse de 8 % malgré la baisse du chiffre d'affaires de 4 % sur une base comparable¹**
- **Perte d'exploitation de 4,7 millions d'euros au premier semestre, mais croissance modérée et rentabilité opérationnelle attendues sur l'exercice**
- **ATEME, membre fondateur de *Greening of Streaming*, pour la promotion du développement durable dans le secteur**

Données consolidées (en millions d'euros) IFRS	S1 2020	S1 2021	Variation S1 2021/2020	Variation Base comparable
Chiffre d'affaires	29,0	32,4	+12 %	-4 %
Marge brute	14,6	19,6	+35 %	+8 %
<i>Taux de marge brute (%)</i>	<i>50,1 %</i>	<i>60,4 %</i>		
Résultat opérationnel courant	-2,2	-4,7	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>
<i>Taux de marge opérationnelle (%)</i>	<i>-7,7 %</i>	<i>-14,5 %</i>		
Résultat financier	-0,2	0,1		
Impôts	-0,2	0,2		
Résultat net part du groupe	-2,6	-4,4	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>
<i>Marge nette</i>	<i>-8,9 %</i>	<i>-13,5 %</i>		

Les comptes d'ATEME établis pour le semestre clos le 30 juin 2021 ont été approuvés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 27 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.

Paris, le 28 septembre 2021 - ATEME (ISIN : FR0011992700), spécialiste mondial de la diffusion vidéo, publie ses résultats du semestre clos le 30 juin 2021.

Un chiffre d'affaires inégal selon les régions et une transition importante du modèle d'affaires

Le chiffre d'affaires du premier semestre ressort à 32,4 millions d'euros, en hausse de 12 % en glissement annuel et en données publiées, et en baisse de 4 % sur une base comparable.

¹ À taux de change et périmètre constants



Toutes les régions ont continué de subir l'impact de la crise de COVID-19, avec notamment des restrictions de déplacement qui limitent les interactions avec les clients, des défis qu'impose la chaîne d'approvisionnement et des clients qui reportent certains de leurs investissements. L'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique enregistrent des performances similaires, avec un recul respectif de 17 % et 19 % de leur chiffre d'affaires (16 % pour les deux régions sur une base comparable). Le chiffre d'affaires de l'Amérique latine, en solide croissance de 42 %, bénéficie de la contribution d'Anevia alors que les revenus ont stagné (-1 %) sur une base comparable. La région EMEA fait preuve de la meilleure résilience, avec une croissance du chiffre d'affaires de 12 % en base comparable, dopée à 68 % avec la contribution d'Anevia.

D'une manière générale, même si les restrictions de déplacement ont empêché ATEME de gagner de nouveaux clients au rythme usuel, le groupe a été en mesure d'accroître l'activité avec les clients existants et, donc, d'augmenter le revenu récurrent mensuel de près de 200 000 euros au premier semestre, ce qui équivaut à 2,4 millions d'euros de marge brute supplémentaire sur une période de 12 mois glissants.

ATEME a en outre renforcé sa proposition de valeur à destination des entreprises de médias et des fournisseurs de services, notamment avec l'intégration d'Anevia. La société a ainsi renforcé sa position vis-à-vis de la concurrence, en prévision du rebond post-Covid attendu.

La hausse des ventes de logiciels stimule l'amélioration de la marge brute

Le recul de 4 % du chiffre d'affaires est le reflet de la diminution de la revente de produits de tiers (notamment la vente de serveurs équipés du logiciel TITAN) alors que les ventes de logiciels ont augmenté, conduisant à une amélioration de la marge brute de 14,6 à 19,6 millions d'euros (en base publiée), avec une marge qui a bondi de 50,1 % à 60,5 % (+10,4 points).

L'intégration d'Anevia explique en partie l'augmentation des coûts opérationnels (passés de 16,8 à 24,3 millions d'euros), avec une hausse de 3,1 millions des dépenses de R&D, de 3,7 millions des frais de ventes et marketing et de 0,7 million des frais généraux et administratifs.


Les synergies découlant de la fusion devraient se matérialiser en 2022 :

- économies attendues dans une fourchette de 1 à 2 millions d'euros.
- et surtout, opportunités de ventes croisées, avec l'objectif de doubler les ventes de solutions logicielles NEA d'Anevia entre 2020 et 2022.

Le résultat net du premier semestre est un déficit de 4,4 millions d'euros, représentant 13,5 % des ventes, proche des 13,8 % du premier semestre 2018.

Accélération usuelle du chiffre d'affaires attendue au second semestre

Depuis l'introduction en Bourse de la société en 2014, le chiffre d'affaires du second semestre a

A collage of various images including a sports arena, a group of people, and abstract digital graphics, set against a white background with a green diagonal line.

régulièrement dépassé de près de 30 % celui enregistré au premier semestre. Anevia connaît la même saisonnalité et cet effet bien établi ne devrait pas faire exception en 2021.

La hausse des investissements dans la R&D au premier semestre afin de dynamiser la feuille de route de NEA a été mise en pause au troisième trimestre alors que les économies réalisées sur les frais de déplacements et les salons professionnels se poursuivent, comme l'illustre l'annulation dorénavant officielle du NAB, le grand salon mondial prévu à Las Vegas, qui avait été reporté, une première fois, d'avril à octobre.

Dans l'ensemble, l'accélération du chiffre d'affaires au second semestre devrait permettre de compenser celui du premier semestre. ATEME devrait afficher une croissance modérée sur une base comparable et parvenir à l'équilibre au niveau de la rentabilité opérationnelle pour l'exercice 2021.

ATEME, Membre fondateur de *Greening of Streaming*

ATEME fait partie des membres fondateurs de *Greening of Streaming* afin que le secteur du streaming poursuive sa mutation vers un monde meilleur. *Greening of Streaming* réunira quelques-uns des principaux acteurs du secteur pour aborder l'impact énergétique du secteur du streaming, privilégier les bonnes pratiques, servir de porte-parole du secteur et promouvoir les changements que nous faisons pour assurer que le streaming devienne aussi durable que possible.

ATEME est également fier d'apparaître dans le nouveau Guide de marché des services de plateformes vidéo de Gartner en tant que fournisseur représentatif, parmi un nombre restreint de 15 autres sociétés, ce qui montre le dynamisme incontournable de la société dans l'univers de la vidéo et du streaming.

Enfin, en reconnaissance de ses capacités d'innovation, ATEME vient de recevoir 2 *CSI Awards* (Cable & Satellite International) :

- prix de la meilleure technologie TV ultra-HD avec TITAN dans la catégorie *Ultimate Viewing Experience* (impliquant des technologies telles que le HDR – High Dynamic Range – et le son immersif) ; et
- prix de la meilleure technologie de traitement vidéo avec notre solution de « *Green Delivery* » qui repose sur la combinaison de TITAN et de NEA.

Michel Artières, Président-Directeur Général d'ATEME, a commenté : « *Le premier semestre 2021 a démontré la capacité d'ATEME, malgré la persistance d'un climat marqué par la COVID-19, à poursuivre sur la voie de la croissance de ses ventes logiciels (comme en atteste la marge brute, en hausse de 8 % sur une base comparable) et de ses revenus récurrents (en bonne voie pour atteindre l'objectif de 3 millions d'euros de revenu récurrent mensuel en 2024).*



Dans ce contexte, nous avons toute confiance en notre capacité à enregistrer un nouvel exercice de croissance du chiffre d'affaires en 2021. Les bénéfices des synergies liées à l'intégration d'Anevia et la reprise post COVID-19 attendue, d'abord dans la région EMEA et en Amérique du Nord, contribueront à une amélioration significative des résultats financiers et de la performance globale dès 2022. Par ailleurs, nous sommes ravis de participer à la fondation de Greening of Streaming, qui entend être le fer de lance des bonnes pratiques en termes de développement durable du secteur du streaming. »

Prochaine publication :

5 novembre 2021 : chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 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

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.