

## ACTIVITÉ DU 4<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE 2024

- > ACTIVITÉ STABLE AU 4<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2024
- > CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DE 93,5 M€, EN RECOL DE -7% (-6% À DONNÉES COMPARABLES)
- > REVENU RÉCURRENT MENSUEL (MRR) EN HAUSSE DE +20% SUR UN AN
- > EBITDA 2024 DÉSORMAIS ATTENDU AUTOUR DE L'ÉQUILIBRE

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	2023	2024	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
9 mois	69 560	63 171	-9%	-8%
4 <sup>ème</sup> trimestre	30 471	30 327	0%	-1%
<b>12 mois</b>	<b>100 031</b>	<b>93 498</b>	<b>-7%</b>	<b>-6%</b>

Données en cours d'audit

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	2023 (12 mois)	2024 (12 mois)	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
EMEA	35 275	40 995	+16%	+16%
États-Unis / Canada	40 067	23 978	-40%	-40%
Asie-Pacifique	12 894	17 584	+36%	+41%
Amérique latine	11 797	10 941	-7%	-8%
<b>TOTAL</b>	<b>100 031</b>	<b>93 498</b>	<b>-7%</b>	<b>-6%</b>

Données en cours d'audit

Revenu récurrent mensuel (MRR) En milliers d'euros	Jan. 2024	Jan. 2025	Variation
Revenu récurrent mensuel <sup>2</sup>	2 470	2 954	+20%

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

**Paris, le 30 janvier 2025** - Ateme (ISIN : FR0011992700) a enregistré un chiffre d'affaires de 30,3 M€ au 4<sup>ème</sup> trimestre 2024, stable par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2023 (-1% à données comparables).

À l'issue de l'exercice 2024, le chiffre d'affaires s'est établi à 93,5 M€, en repli limité de -7% (-6% à données comparables).

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

<sup>2</sup> 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).

- > La zone **EMEA** (*Europe Middle East & Africa - Europe, Moyen-Orient & Afrique*) a représenté 44% de l'activité l'an dernier, 1<sup>er</sup> marché du groupe avec 41 M€ de chiffre d'affaires, en hausse de +16% en 2024 (identique à données comparables) ;
- > En dépit de signaux de reprise au 2<sup>nd</sup> semestre, le chiffre d'affaires de la région **États-Unis / Canada** s'est inscrit en recul de -40% (identique à données comparables) à 24,0 M€. Cette évolution est la conséquence d'une base de comparaison élevée (+19% de croissance en 2023), d'un environnement macroéconomique adverse marqué par des reports d'investissements dans une industrie des contenus vidéo en consolidation, et d'une contre-performance commerciale. Pour remédier à cette situation, Ateme a mis en œuvre une profonde réorganisation de son modèle commercial outre-Atlantique, afin de remettre cette région sur les rails en 2025 ;
- > La région **Asie-Pacifique** enregistre une croissance soutenue, avec un chiffre d'affaires de 17,6 M€ en 2024, en progression de +36% en 2024 et +41% à données comparables.
- > L'**Amérique latine** a légèrement faibli au 4<sup>ème</sup> trimestre, clôturant l'exercice en repli annuel de -7% (-8% à données comparables) avec un chiffre d'affaires de 10,9 M€.

Le revenu récurrent mensuel (MRR<sup>3</sup>) a progressé, passant de 2,470 M€ en janvier 2024 à 2,954 M€ en janvier 2025, reflétant un rythme soutenu de création de revenus récurrents tout au long de l'année 2024, avec notamment la signature de six nouveaux contrats pluriannuels au 4<sup>ème</sup> trimestre.

Ateme débute ainsi l'année 2025 avec un revenu récurrent annuel (ARR) de 35,4 M€, représentant 38% des revenus 2024, contre 29,6 M€ il y a un an (30% des revenus 2023).

### EBITDA 2024 attendu autour de l'équilibre

L'accélération du chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre n'a pas été à la hauteur des attentes de la société.

L'EBITDA<sup>4</sup> est désormais attendu autour de l'équilibre pour l'exercice 2024.

La trésorerie disponible en fin d'année 2024 était proche de 10 M€, grâce à un 2<sup>nd</sup> semestre rentable et une gestion optimisée du poste clients.

### Perspectives

Début 2021, Ateme a mis en œuvre un plan d'investissement triennal afin de lancer de nouvelles solutions sur le marché, notamment la nouvelle génération de Cloud DVR, NEA Genesis et NEA Composer pour l'insertion publicitaire et les chaînes FAST (*Free Ad-supported Streaming Television* - chaînes de télévision en streaming financée par la publicité). Le plan visait également à porter le MRR à 3 M€ d'ici 2024. Cependant, l'impact attendu sur l'amélioration de la rentabilité en 2024, avec un objectif d'EBITDA initial de 10 M€, a été compromis par les difficultés du marché nord-américain.

Tout est désormais en place, avec les efforts de réorganisation et de rationalisation des coûts entrepris depuis l'été 2024, pour que cet impact se matérialise en 2025. L'amélioration de la rentabilité constitue la priorité n°1 d'Ateme pour ce nouvel exercice.

<sup>3</sup> 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).

<sup>4</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.

À plus long terme, Ateme réaffirme ses objectifs moyen terme à horizon 2027 :

- > une croissance régulière du chiffre d'affaires pour le porter à 130 M€ ;
- > une marge sur coûts directs de 99 M€ ;
- > un EBITDA de 22 M€ ;
- > 4 M€ de revenu mensuel récurrent (MRR) à cet horizon.

Ces objectifs sont en phase avec la trajectoire du chiffre d'affaires d'Ateme depuis 10 ans et la forte inflexion au niveau des charges opérationnelles initiée depuis 2024.

### Réorganisation commerciale de la région USA / Canada début 2025

Comme mentionné ci-dessus, Ateme a entrepris une profonde réorganisation du modèle commercial de la région USA / Canada.

Depuis janvier 2025, Gustavo Marra a été nommé Senior VP Amérique du Nord. Après avoir occupé différents postes de direction pour les Opérations et le développement commercial d'Ateme en Amérique du Nord de 2011 à 2018, Gustavo est revenu dans l'entreprise en septembre dernier pour soutenir les efforts de développement commercial. Son leadership, son expertise technologique et l'expérience acquise après son premier passage chez Ateme font de Gustavo un atout précieux pour permettre à Ateme de renouer avec la croissance dans cette région.

Parallèlement, l'organisation commerciale USA / Canada a été réorganisée par secteurs verticaux, une équipe de *Customer Success Managers* (Responsables Succès Clients) a été créée pour faciliter la conclusion des affaires, et l'implication des équipes Opérations Globales s'est accrue.

**Michel Artières, Président-Directeur général d'Ateme, déclare :** " Ateme a passé l'année 2024 à courir après les retards de chiffre d'affaires pris au 1<sup>er</sup> trimestre. Dans un contexte de marché très difficile, nous avons finalement réussi à limiter la perte en matière d'activité et nous ressortons renforcés à l'issue de l'exercice, avec une base de coûts maîtrisée, une réorganisation majeure pour remettre la région USA / Canada sur de bons rails et une forte augmentation de l'ARR. Ce sont autant d'avantages qui nous placent en bonne position pour délivrer de meilleurs résultats en 2025. »

### Prochain événement :

**19 mars 2025** : Résultats annuels 2024

(après la clôture des marchés d'Euronext Paris)

## 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 550 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 Emirats Arabes Unis, Singapour, la Chine, la Corée, le Canada 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 2024, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 93 millions d'euros, dont plus de 90% en dehors de son marché domestique.

Plus d'informations sur : [www.ateme.com](http://www.ateme.com).

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

### Ateme

Michel Artières  
Président-Directeur général

### RELATIONS INVESTISSEURS

Mathieu Ormnes  
Tél. : +33 (0)1 53 67 36 92  
[ateme@actus.fr](mailto:ateme@actus.fr)

### RELATIONS PRESSE

Amaury Dugast  
+33 (0)1 53 67 36 74  
[adugast@actus.fr](mailto: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.