

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2025

- > CHIFFRE D'AFFAIRES TRIMESTRIEL DE 18,4 M€, EN HAUSSE DE +4% (+3% À DONNÉES COMPARABLES)
- > NOTORIÉTÉ D'ATEME CONFIRMÉE À L'OCCASION DU NAB SHOW 2025
- > OBJECTIFS FINANCIERS CONFIRMÉS

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	T1 2024	T1 2025	Variation	Variation à données comparables ¹
EMEA	8 914	7 428	-17%	-17%
États-Unis / Canada	4 970	5 716	+15%	+14%
Asie-Pacifique	1 867	2 237	+20%	+18%
Amérique latine	1 978	3 032	+53%	+52%
TOTAL	17 729	18 413	+4%	+3%

Données non auditées

Paris, le 24 avril 2025 - AteME (ISIN : FR0011992700) a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 18,4 M€ au 1^{er} trimestre 2025, en progression de +4% (+3% à données comparables).

Les performances par zones géographiques sont les suivantes :

- > Le chiffre d'affaires de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient & Afrique) a reculé de -17% à 7,4 M€ (-17% à données comparables). Pour rappel, la croissance de la zone était de +38% au 1^{er} trimestre 2024 ;
- > La région Etats-Unis / Canada a réalisé un chiffre d'affaires trimestriel de 5,7 M€, en hausse de +15% (+14% à données comparables) ;
- > Les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de +53% à 3,0 M€ (+52% à données comparables) ;
- > Le revenu trimestriel de la région Amérique latine a augmenté de +34% à 2,2 M€ (+18% à données comparables).

Toutes ces évolutions géographiques témoignent pour l'essentiel de la base de comparaison de l'année dernière.

Le revenu récurrent mensuel (MRR²) est passé de 2,954 M€ en janvier 2025 à 2,708 M€ en avril 2025, principalement en raison du non-renouvellement d'un unique et important contrat de maintenance.

Confirmation de la réputation d'AteME lors du NAB Show 2025

Dans l'enquête « Big Broadcast Survey 2024 » du cabinet Devoncroft, AteME a été classée parmi les 30 meilleures entreprises dans plusieurs catégories dont "Évolution nette de l'opinion globale" ("Net Change

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).

in Overall Opinion") et "Vision du futur" ("Vision of the Future"). Cette reconnaissance est d'autant plus marquante que cette enquête couvre l'ensemble de l'écosystème de la Tech, y compris les fournisseurs de services cloud et spécialistes de l'audio, et que ces palmarès ne mentionnent aucun concurrent direct d'AteME.

La conférence Devoncroft, qui a ouvert le NAB Show 2025 à Las Vegas, a dressé le portrait d'une industrie des médias et de la diffusion vidéo en transition, marquée par une croissance globale modeste, avec certains segments confrontés à des vents contraires, et une influence croissante des fournisseurs de services cloud.

Les études de l'institut Nielsen montrent qu'au cours des trois dernières années, le public américain a massivement migré vers les plateformes de streaming (hausse de +16%), au détriment des offres vidéo traditionnelles des câblo-opérateurs.

En réponse, AteME a fait évoluer sa stratégie commerciale afin d'être aligné sur ces évolutions :

- > Poursuivre la croissance de la société avec un effectif commercial stabilisé et axé sur la conquête de nouveaux comptes, tout en renforçant les investissements dans des équipes commerciales sédentaires, les fonctions de *Customer Succes Managers* (Responsables Succès Clients) et la génération d'opportunités commerciales. Cette stratégie a notamment guidé la réorganisation commerciale en Amérique du Nord début 2025 ;
- > Prioriser des événements plus en phase avec l'évolution de la base clients, et notamment les plateformes de streaming et les organisateurs ou diffuseurs d'événements sportifs ;
- > Réaffirmer l'indépendance d'AteME vis-à-vis des fournisseurs de services cloud public en adoptant une approche agnostique en matière d'infrastructures. Les solutions d'AteME sont ainsi disponibles sur les principaux services cloud ainsi qu'en local, afin d'accompagner les clients souhaitant conserver le contrôle de leur infrastructure, pour des raisons d'autonomie ou de coûts.

Lors du NAB Show 2025, de nombreuses démonstrations ont rencontré un franc succès sur le stand d'AteME :

- > Une compression vidéo plus efficace demeure le graal pour les clients afin de réduire leurs coûts de distribution. AteME se positionne en tant que leader dans les trois principaux standards de compression (AVC, HEVC et AV1) actuellement déployés par l'industrie, comme l'a confirmé une grande plateforme mondiale de streaming ;
- > La transition de la distribution des contenus vidéo du satellite vers l'IP/OTT témoigne d'un changement de paradigme dans la distribution primaire grâce aux technologies OTT, qui offrent davantage de flexibilité et de scalabilité ;
- > La monétisation des contenus vidéo grâce à la solution d'insertion dynamique de publicités (DAI - *Dynamic Ad Insertion*) et de superposition graphique ;
- > La conversion audio automatique de contenus multilingue par l'intelligence artificielle, de type *Speech-to-Speech*, accélérant considérablement la distribution internationale de contenus.

Confirmation des objectifs financiers

Avec le retour à la croissance amorcé au 1^{er} trimestre 2025 et la dynamique commerciale retrouvée en Amérique du Nord, AteME réaffirme l'ensemble de ses objectifs. L'amélioration de la rentabilité constitue la priorité n°1 d'AteME pour l'exercice 2025.

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.

Michel Artières, Président-Directeur général d'AteME, déclare : " Le retour à la croissance au 1^{er} trimestre est un signe encourageant, même si le rythme reste modéré. Nos opérations en Amérique du Nord sont sur la bonne voie, après la réorganisation commerciale importante réalisée en début d'année.

Dans une industrie mondiale en évolution rapide, notre principal défi réside dans notre capacité à nous repositionner rapidement vers les segments les plus dynamiques – en particulier les plateformes de streaming et les diffuseurs d'événements sportifs – sur lesquels nous avons déjà réalisé des avancées significatives. Notre leadership largement reconnu en matière d'innovation et de technologie est un atout majeur pour convaincre de nouveaux clients stratégiques dans ces domaines."

Prochains événements :

20 mai 2025 : Tech Day 2025

11 juin 2025 : Assemblée générale annuelle

17 juillet 2025 : Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2025
(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 Émirats 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.

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.